

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

AUTOSUFICIENCIA

INTRODUCCIÓN

¿PUEDE ESTE GRUPO AYUDARME A INICIAR O HACER CRECER MI NEGOCIO?

No es fácil iniciar o hacer crecer un negocio, pero su grupo de autosuficiencia le ayudará a aprender cómo tomar decisiones acertadas para su negocio. En las reuniones de grupo, se comprometerá a realizar acciones específicas. El grupo le dará nuevas ideas y lo apoyará. La meta de este grupo no es solamente ayudarle con su negocio, sino también ayudarle a actuar con más obediencia y fe hacia el Señor y recibir Sus bendiciones prometidas de autosuficiencia temporal y espiritual.

¿QUÉ ES UN GRUPO DE AUTOSUFICIENCIA?

Un grupo de autosuficiencia es diferente a la mayoría de las clases, lecciones y talleres de la Iglesia. No hay maestros, directores o expertos. Los miembros del grupo aprenden juntos y se apoyan y animan mutuamente. Cada persona es responsable de sus compromisos y consultan juntos para resolver problemas.

¿QUÉ HACEN LOS MIEMBROS DE UN GRUPO?

En las reuniones, los miembros del grupo se comprometen a actuar. No estamos únicamente *aprendiendo*, también *ponemos en práctica* las cosas que nos permiten ser autosuficientes. Hacemos compromisos, nos ayudamos mutuamente a mantener esos compromisos e informamos nuestro progreso. Ya que el grupo funciona como un consejo, es importante asistir regularmente a las reuniones y llegar puntualmente. Traiga siempre consigo el manual y cuadernillo *Mi fundamento: Principios, habilidades y hábitos* y *Mi camino a la autosuficiencia*. Cada reunión de grupo tendrá una duración de aproximadamente dos horas. Poner en práctica los compromisos adquiridos tomará una o dos horas más al día.

¿CUÁL ES LA FUNCIÓN DEL FACILITADOR?

Los facilitadores no son expertos en negocios ni en enseñanza. No dirigen ni instruyen al grupo. Simplemente ayudan al grupo a seguir los materiales tal y como están escritos. Por lo general, un especialista de autosuficiencia facilita las reuniones de grupo; sin embargo, si fuese necesario, se podría asignar a miembros del grupo la función de facilitador al cabo de varias semanas. Para mayor información, véase la *Guía para el líder* y los videos que la acompañan en srs.lds.org.

CERTIFICADO DE FINALIZACIÓN DE CURSO

Los miembros del grupo que asistan a las reuniones y cumplan con sus compromisos calificarán para recibir dos certificados del LDS Business College: un certificado de emprendimiento empresarial (vea las páginas 197–198 para los requisitos) y un certificado de autosuficiencia (vea la página 29 de *Mi fundamento*).



“No hay problema familiar, de barrio o de estaca que no se pueda superar si procuramos la solución a la manera del Señor, o sea, consultando juntamente”.

M. RUSSELL BALLARD, *El divino sistema de consejos,* 1997, pág. 5

ÍNDICE

Publicado por La Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días
Salt Lake City, Utah

Aprobación del inglés: 9/13
Aprobación de la traducción: 9/13
Traducción de *Starting and Growing My Business*
Spanish
12376 002



1

¿Cómo puedo comenzar o mejorar mi negocio?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

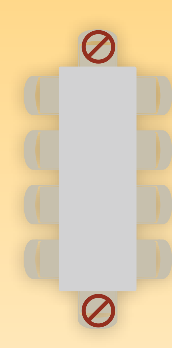
PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo si cuenta con su información de contacto. Pregunte si asistirán a la reunión. Invítelos a llegar 10 minutos antes para registrar su asistencia.
- Prepare los materiales para la reunión.
    - Traiga una copia de este manual y del manual *Mi fundamento: Principios, habilidades y hábitos* para cada miembro del grupo.
    - Traiga cinco copias extras del cuadernillo *Mi camino a la autosuficiencia* en caso de que los miembros del grupo no hayan recibido una copia.
    - Si fuese posible, prepare un medio para mostrar videos.
    - ¿No cuenta con libros o videos? Puede obtenerlos en línea en srs.lds.org.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
    - El facilitador no se pone de pie durante la reunión ni se sienta a la cabecera de la mesa. El facilitador no debe ser el centro de atención, sino que debe ayudar a los miembros del grupo a enfocarse unos en otros.

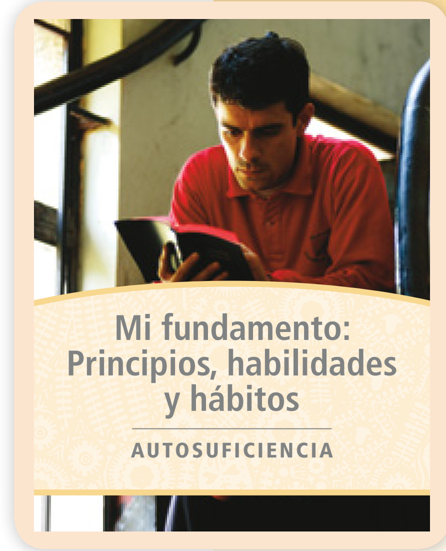


10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen. Aprenda sus nombres.
- Pase una hoja de papel y pida a los miembros que escriban sus nombres completos, barrio o rama y su fecha de nacimiento (día y mes, *no el año*).
    - Después de la reunión de grupo, vaya a srs.lds.org/report y siga las instrucciones para inscribir a todos los miembros del grupo.
    - Luego de la primera reunión, haga una lista con la información de contacto de los participantes para compartir con el grupo.
- Asigne a una persona para tomar el tiempo, a fin de mantener al grupo dentro del horario previsto. Pídale que fije el cronómetro como se indica en el manual.
    - Por ejemplo, verá instrucciones que dicen: “Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda”. La persona fijará el cronómetro en un teléfono, reloj o algún otro dispositivo disponible e informará al grupo cuando el tiempo se haya terminado. En ese momento, el grupo puede decidir si desea iniciar la siguiente sección o continuar con el análisis por algunos minutos más.

Al comenzar:

- Diga: "Bienvenidos a este grupo de autosuficiencia".
- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Diga lo siguiente:
  - "Éste es un grupo de autosuficiencia llamado 'Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio'". ¿Están todos ustedes aquí con el propósito de iniciar o hacer crecer un negocio?
  - "El Fondo Perpetuo para la Educación no ofrece préstamos para negocios. Pero al finalizar estas reuniones, usted estará mejor preparado para tomar decisiones en cuanto a préstamos que ofrecen los prestamistas locales.
  - "Nos reuniremos 12 veces. Cada reunión tendrá una duración de aproximadamente dos horas. También dedicaremos una o dos horas por día para cumplir con nuestros compromisos, los cuales ayudarán a nuestro negocio. ¿Asumirá este compromiso de tiempo?"
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Diga lo siguiente:
  - "Cada vez que nos reunamos, empezaremos con uno de los temas del manual *Mi fundamento: Principios, habilidades y hábitos*. Este manual nos ayuda a aprender y vivir los principios, habilidades y hábitos que conducen a la autosuficiencia espiritual y temporal.
  - "El Espíritu Santo le dará ideas a lo largo de la semana. Escriba sus ideas y llévelas a cabo. Al hacerlo, el Señor le bendecirá y hará Sus milagros con su negocio".
- **Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento.***
- Lea la carta de presentación de la Primera Presidencia que se encuentra en la página 2 de *Mi fundamento*. Luego complete el principio 1 en ese manual y regrese a este.





SOMOS PARTE DEL "ALMACÉN DEL SEÑOR"

Tiempo: **Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.**

Practicar: Cree grupos de tres personas. Mueva las sillas para quedar de frente a sus compañeros.

1. Uno de ustedes le debe contar a los demás sobre un logro que haya obtenido. Podrían decir: "En el trabajo me dieron el premio al 'mejor servicio'", "serví en una misión" (o en otro llamamiento de la Iglesia) o "soy madre".
2. Enseguida, las otras dos personas deben decir, lo más rápido que puedan, qué destrezas y habilidades fueron necesarias para lograr lo que se mencionó. Deben tomarse un minuto. Si dijo: "Serví en una misión", las otras dos personas podrían añadir rápidamente, "entonces es valiente, buen estudiante, trabajador, líder, es social, se pone metas, es bueno para tratar a las personas, puede enseñar, es bueno para planificar y capaz de hacer cosas difíciles".
3. Repitan lo mismo con cada persona del trío.

Analizar: ¿Qué sintieron mientras los demás hablaban de sus talentos y habilidades?

Leer: Todas las destrezas y habilidades que cada uno de nosotros posee forman parte del almacén del Señor.

Analizar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha. ¿Puede nuestro grupo colaborar y "buscar el bienestar" de los demás integrantes del grupo?

Practicar: Realicemos nuestra primera acción como grupo. Tomemos cinco minutos y decidamos cómo se llamará nuestro grupo.

Escriba el nombre del grupo debajo:

____

"Y todo esto para el beneficio de la iglesia del Dios viviente, a fin de que todo hombre mejore su talento, y cada uno gane otros talentos, sí, hasta cien tantos, para guardarlos en el almacén del Señor… buscando cada cual el bienestar de su prójimo, y haciendo todas las cosas con la mira puesta únicamente en la gloria de Dios".

DOCTRINA Y CONVENIOS 82:18-19

¿QUÉ HAREMOS EN ESTE GRUPO?

Leer: Trabajaremos en grupo a fin de ayudarnos el uno al otro a iniciar y hacer crecer nuestro negocio. También tenemos una meta mayor: llegar a ser autosuficientes con el propósito de poder servir mejor a los demás. Cuando somos capaces de cuidarnos a nosotros mismos, entonces podemos ayudar mejor a otras personas.

Ver: Vea la historia exitosa de "Samuel: Reparación de computadoras". (Si no tiene acceso al video, continúe leyendo debajo.)

Practicar: A lo largo de las siguientes 12 semanas, usted responderá a las siguientes preguntas sobre negocios. Lean juntos las preguntas relacionadas con negocios que recibirán respuestas en este grupo de autosuficiencia.

SEMANA	CÓMO INICIAR MI NEGOCIO	SEMANA	CÓMO HACER CRECER MI NEGOCIO
1	¿Cómo puedo comenzar o mejorar mi negocio?	7	¿Cómo haré crecer mi negocio?
2	¿Qué es lo que la gente quiere comprar?	8	¿Cuánto puedo invertir para hacer crecer mi negocio?
3	¿Cómo obtengo mi producto y determino el precio de venta?	9	¿Cómo sé si debo acudir a un préstamo para hacer crecer mi negocio?
4	¿Cómo sé si mi negocio está dando ganancias?	10	¿Cómo puedo atraer a más clientes y cerrar ventas?
5	¿Cómo separo el dinero de mi negocio y el de mi familia?	11	¿Cómo aumentaré mis ganancias?
6	¿Cómo está progresando mi negocio?	12	¿Qué haré para continuar mejorando mi negocio?

Leer: Cada semana, haremos compromisos, actuaremos al respecto, asistiremos a las reuniones a tiempo y daremos informes al grupo. A medida que trabajamos con el grupo, ¡lograremos tener éxito juntos! A continuación se encuentran la pregunta y la acción para esta semana.

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿En dónde debo concentrar mis esfuerzos para iniciar y hacer crecer mi negocio?**

ACCIÓN DE LA SEMANA: Utilizaré el Mapa para el éxito empresarial todos los días con el fin de aprender dónde debo concentrar mis esfuerzos para iniciar y hacer crecer mi negocio.

El resto de esta reunión nos ayudará a responder a esa pregunta y a llevar a cabo la acción.

¿CÓMO PUEDO ADMINISTRAR MIS FINANZAS PRUDENTEMENTE?

Leer: Ser autosuficiente incluye gastar menos de lo que ganamos y ahorrar dinero. Los ahorros nos pueden ayudar a enfrentar gastos inesperados o a proveer para nosotros y nuestras familias cuando nuestro ingreso es menor de lo que esperábamos. Como parte de este grupo, nos comprometemos a ahorrar cada semana, aunque sea una moneda o dos.

Analizar: En ciertos lugares, se recomienda ahorrar dinero en un banco. En otras partes, no es recomendable hacerlo; por ejemplo, cuando un país tiene alta inflación o los bancos son inestables. Donde usted reside, ¿son buenas las condiciones para ahorrar en un banco? ¿Qué bancos ofrecen las mejores tazas de ahorro?

Leer: Otro aspecto de la autosuficiencia es el estar libre de deudas. Los préstamos personales se utilizan para gastar más de lo que nuestros propios medios nos permiten. Los profetas nos han aconsejado evitar las deudas personales. Al volvernos más autosuficientes, reduciremos y eliminaremos toda deuda personal. No obstante, en ciertas ocasiones es prudente utilizar créditos para negocios. Como parte de este grupo, aprenderemos cómo determinar si un préstamo puede ayudarnos a hacer crecer nuestro negocio.

Las emergencias médicas frecuentemente causan grandes cargas financieras. Los seguros y los programas gubernamentales de salud a menudo pueden ayudar a protegernos contra estas cargas. Inscribirse en seguros o programas gubernamentales de salud puede ser una parte importante de nuestro camino a la autosuficiencia.

Analizar: Algunos tipos de seguros (tales como los seguros de salud y de vida) están más fácilmente disponibles y son de mayor ayuda que otros tipos de seguros. Algunos proveedores de seguros son buenos y algunos son deshonestos. ¿Cuáles son las mejores opciones de seguros en su área?

¿CÓMO PUEDO LLEGAR A SER UN PROPIETARIO DE NEGOCIO EXITOSO?

Practicar: El Mapa para el éxito empresarial lista las cosas que hacen los dueños de negocios exitosos. Trabaje con un compañero. Diríjase al Mapa para el éxito empresarial que se encuentra en la última página de este manual.

Tomen turnos para leer cómo los dueños de negocios exitosos encuentran respuestas a la pregunta "¿Qué es lo que la gente quiere comprar?"



Analizar: ¿Cómo puede el Mapa para el éxito empresarial ayudarle a convertirse en un dueño de negocio exitoso?

Leer: Cuando veamos este símbolo en este manual, sabremos que este principio aparece en el Mapa para el éxito empresarial.

El Mapa para el éxito empresarial no es sólo para nuestras reuniones. Debemos utilizarlo regularmente durante la semana. Cuando enfrentemos un problema o una oportunidad, nos fijamos en nuestro Mapa para el éxito empresarial para ver lo que el dueño de un negocio exitoso haría.

¿CÓMO HARÉ CRECER MI NEGOCIO?

Leer: Los dueños de negocios exitosos pueden describir claramente su negocio. Esto ayuda a determinar lo que produce dinero y lo que no. También ayuda a obtener la asistencia de otras personas, tales como otros propietarios de negocios o prestamistas. Los dueños de negocios exitosos siguen y registran el progreso de su negocio.

Esta semana, consiga un cuaderno en blanco para su negocio. Utilizará este cuaderno para escribir sus pensamientos e ideas para su negocio y para mantener un registro de sus transacciones comerciales. Usaremos nuestros cuadernos de negocios en nuestras reuniones y durante la semana.

Cuando veamos este símbolo en el manual, nos recordará que debemos escribir en nuestro cuaderno de negocios.

¿CÓMO PUEDO OBSERVAR UN NEGOCIO Y PENSAR EN EL ÉXITO EMPRESARIAL?

Leer: Como parte del compromiso de la acción de esta semana, aprenderemos a utilizar el Mapa para el éxito empresarial para observar un negocio y ver si está siguiendo los principios para lograr el éxito.

Practicar: Creen grupos de tres personas. Muevan las sillas para quedar de frente a sus compañeros. Con el Mapa para el éxito empresarial en mano, sigan estas instrucciones:

1. Seleccionen un negocio local sobre el cual todos sepan algo. Luego, una persona hace una pregunta del mapa. Por ejemplo, "En la tienda de muebles, ¿sabe el dueño lo que la gente quiere comprar?" O, "¿sabe el dueño cómo vender?"
2. Los demás toman un par de minutos para responder a la pregunta basándose en lo que sepan del negocio y en los principios del mapa. Por ejemplo: "Sí, el dueño está al tanto de lo que a la gente le interesa". O, "no, el dueño no sabe muy bien cómo cerrar una venta".
3. Repita esta actividad tres o cuatro veces.
4. Ahora hable de su propio negocio. ¿Hace usted lo que los dueños de negocios exitosos hacen?

Practicar: Junto con un compañero, diríjanse a las páginas 13–14. Lean y analicen cómo observarán negocios esta semana.

¿POR QUÉ DESEA EL SEÑOR QUE SEAMOS AUTOSUFICIENTES?

Analizar: ¿Por qué desea el Señor que seamos autosuficientes?

Leer: Lea la cita a la derecha.

Analizar: ¿Cómo pueden nuestros esfuerzos por conseguir empleo cumplir un "propósito santo", como lo dijo el Élder Christofferson?

Leer: El Señor tiene el poder para ayudarnos a llegar a ser autosuficientes. Él ha dicho: "Porque he aquí, yo soy Dios; y soy un Dios de milagros" (2 Nefi 27:23). A medida que dedicamos, o consagramos, nuestros esfuerzos en nuestros negocios al propósito santo de llegar a ser autosuficientes, el Señor nos guiará por medio de la inspiración. Al demostrar nuestra fe escuchando y obedeciendo Sus susurros, el Señor realizará Sus milagros y logrará más a través de nuestros esfuerzos de lo que podríamos lograr por nosotros mismos.

"Consagrar es apartar o dedicar algo como sagrado, reservado para propósitos santos".

D. TODD CHRISTOFFERSON, "Reflexiones sobre una vida consagrada", *Ensign* o *Liahona,* noviembre de 2010, pág. 16



¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: **Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.**

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

Practicar: ¿Qué podría hacer usted para iniciar o hacer crecer su negocio?

Convierta esta idea en su "meta semanal para el negocio". Este es un compromiso que usted mismo crea.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"El Señor tiene poder de hacer todas las cosas según su voluntad, para los hijos de los hombres, si es que ejercen la fe en él".

1 NEFI 7:12



COMPROMÉTASE

¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: **Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.**

Leer: Cada semana elegimos un "compañero de acción". Esta persona es un miembro del grupo que nos ayudará a cumplir con nuestros compromisos. Los compañeros de acción deben comunicarse durante la semana e informar su progreso el uno al otro. Por lo general, los compañeros de acción son del mismo género y no son miembros de la familia.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

_______________________ _______________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Llevaré a cabo cada una de las actividades diarias del Mapa para el éxito empresarial ***(vea las páginas 13–14).***

Obtendré un cuaderno de negocios y lo traeré a nuestra próxima reunión.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: _______________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

_______________________ _______________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Ver: "Acción y compromiso" (¿No tiene el video? Lea la página 12).

Practicar: Durante la semana, utilice esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Realicé las actividades del Mapa para el éxito empresarial (Escriba la cantidad de días)	*Traje un cuaderno de negocios (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de* Mi fundamento *y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Además, recuerde registrar sus gastos personales en su cuadernillo *Mi camino a la autosuficiencia,* en la parte posterior.

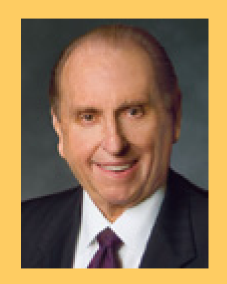
Leer: En nuestra próxima reunión, el facilitador dibujará una tabla de compromisos en la pizarra (como la que se encuentra arriba). Llegaremos 10 minutos antes de que empiece la reunión y escribiremos nuestro progreso en la tabla.

Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana. Pídale a él o a ella que lea la parte interior de la portada de este manual para informarse en cuanto a la función de los facilitadores. Él o ella deberá facilitar de la misma manera que lo hizo el facilitador el día de hoy:

- Invite al Espíritu; invite a los miembros del grupo a buscar la guía del Espíritu.
- Confíe en los materiales; no agregue nada; únicamente haga lo que se le indica.
- Administre bien el tiempo.
- ¡Agregue entusiasmo, diviértase!

Practicar: ¿A quién le gustaría recibir un certificado de emprendimiento empresarial del LDS Business College en Salt Lake City, Utah, EE.UU.? Diríjanse a las páginas 197–98 y tomen turnos para leer los requisitos.

Leer: Invite a alguien a ofrecer la última oración.



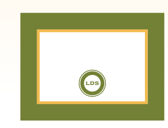
"Cuando el rendimiento se mide, dicho rendimiento mejora. Cuando el rendimiento se mide y se informa, el ritmo de mejoramiento se acelera".

THOMAS S. MONSON, *Predicad Mi Evangelio,* 2004, pág. 161

Nota para el facilitador:

Recuerde hacer copias de la información de contacto de los miembros del grupo para la siguiente reunión.

Recuerde inscribir a todos los miembros del grupo en srs.lds.org/report.



Recursos

ACCIÓN Y COMPROMISO

Elijan roles y representen lo siguiente.

NARRADOR 1: *Creemos en hacer compromisos y en cumplirlos. En nuestros grupos de autosuficiencia, todo lo que hacemos se desarrolla entorno a compromisos e informes.*

NARRADOR 2: *Al final de cada reunión de grupo, repasamos nuestras acciones para la semana y firmamos en señal de nuestro compromiso. También elegimos un compañero de acción para la semana. El compañero de acción firma para prometernos su apoyo. Cada día, entre las reuniones semanales, nos comunicamos con nuestro compañero de acción para darle un informe de nuestras acciones y pedirle ayuda cuando la necesitamos.*

NARRADOR 3: *Durante la semana, marcamos nuestro progreso en el manual y hacemos uso de las herramientas provistas para ayudarnos, tales como las hojas de trabajo y otros formularios. Además, si necesitamos ayuda adicional, podemos acudir a nuestros familiares, amigos o al facilitador.*

NARRADOR 4: *Al comienzo de nuestra siguiente reunión, damos un informe de nuestros compromisos. Esta debe ser una experiencia cómoda y valiosa para todos. Piense cómo le ayudó a las siguientes personas el hacer compromisos y dar un informe de ellos.*

PARTICIPANTE NÚMERO1: *La primera vez que informé sobre mis compromisos, pensé: "Esto es extraño". ¿Por qué los miembros de mi grupo se preocuparían por lo que hice? Pero luego me di cuenta de que sí les importaba. Y eso me ayudó.*

PARTICIPANTE NÚMERO 2: *Me di cuenta de que no quería decepcionar a mi grupo. Así que realmente trabajé mucho para mantener mis compromisos. No sé si hubiera logrado progresar si lo hubiera hecho de otra manera. Dar un informe cada semana realmente me ayudó con mis prioridades.*

PARTICIPANTE NÚMERO 3: *Cuando pensé en mi camino hacia la autosuficiencia tuve miedo porque era algo muy abrumador. Pero las reuniones de grupo me ayudaron a dividirlo en pasos pequeños; e informé a mi grupo en cuanto a cada paso. Entonces logré un progreso real. Creo que mi éxito se debió al desarrollo de nuevos hábitos.*

Volver a la página 11

¿CÓMO UTILIZO EL MAPA PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL?

Todos los días de esta semana, observe, analice y medite en cuanto a los principios para el éxito empresarial. Visite diferentes negocios por una o dos horas cada día para observarlos. Lleve su cuaderno y este manual cuando visite los negocios locales a fin de utilizar las siguientes preguntas y el Mapa para el éxito empresarial (en la última página de este manual).

ACTIVIDADES DIARIAS:

Día 1

Clientes

Observe lo que los clientes compran, en qué momento y qué cantidad. Repase los principios sobre los clientes que se muestran en el mapa. Escriba sus ideas aquí:

....

....

....

Día 2

Ventas

¿Cómo venden sus productos o servicios los negocios? ¿Podrían mejorar en ese aspecto? Repase los principios sobre las ventas que se muestran en el mapa. Escriba sus ideas aquí:

....

....

....

Día 3

Costos

Piense en cuanto a los costos que el negocio tenga. ¿Cómo reducen los costos? Repase los principios sobre los costos que se muestran en el mapa. Escriba sus ideas aquí:

....

....

....

Día 4

Ganancias

¿Lleva el negocio un control de sus ingresos y gastos? Si ese negocio fuera suyo, ¿cómo llevaría un control del dinero? Repase los principios sobre las ganancias que se muestran en el mapa. Escriba sus ideas aquí:

....

....

....

Durante los próximos dos días, reflexione y ore para sentir la seguridad de que el Señor bendecirá sus esfuerzos por su deseo de servir un propósito santo en su negocio. Escriba las impresiones que reciba cada día al pensar en cada sección del Mapa para el éxito empresarial.

ACTIVIDADES DIARIAS:

Día 5

Clientes

....

....

....

Ventas

....

....

....

Día 6

Ganancia

....

....

....

Costos

....

....

....

Volver a la página 8



2

¿Qué es lo que la gente quiere comprar?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión. ¿No cuenta con libros o videos? Puede obtenerlos en srs.lds.org.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.

¡NUEVO!

- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	*Realicé las actividades del Mapa para el éxito empresarial (Escriba la cantidad de días)*	*Traje un cuaderno de negocios (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*
Gloria	6	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.

¡NUEVO!

- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

¡NUEVO!

- Reparta copias de la información de contacto de los miembros del grupo (que obtuvo la reunión pasada).
- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 2 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

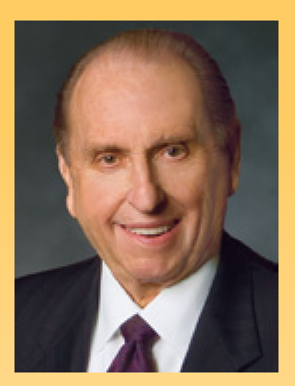
Analizar: Lea la cita a la derecha. ¿Cómo se aplica esto a nuestro grupo?

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos.)

Ahora, pongámonos todos de pie. Debemos tratar de cumplir con todos nuestros compromisos. Este es uno de los hábitos clave de las personas autosuficientes.

Mientras estamos de pie, repitamos juntos nuestro lema. Estas declaraciones nos recuerdan el propósito de nuestro grupo.

> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**



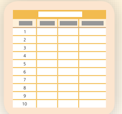
"Cuando el rendimiento se mide, dicho rendimiento mejora. Cuando el rendimiento se mide y se informa, el ritmo de mejoramiento se acelera".

THOMAS S. MONSON, Predicad Mi Evangelio, 2004, pág. 161

Leer: Tomemos asiento.

¿Todos trajeron sus cuadernos de negocios? Aquellos que no lo trajeron, por favor pidan papel prestado para usar en la reunión de hoy. Después de esta reunión, por favor consigan un cuaderno para usar durante el resto de nuestras reuniones.

Cuando veamos este símbolo, nos recordará que lo que estamos tratando es importante y debemos escribirlo en nuestro cuaderno de negocios. No tenemos que escribirlas en ese momento, sino que durante la reunión o durante la semana debemos escribir las cosas que nos ayudarán a iniciar y hacer crecer nuestro negocio.



En su cuaderno de negocios, escriban lo que han aprendido por mantener sus compromisos.

Analizar: Consultemos juntos y ayudémonos mutuamente con nuestros negocios. ¡Este es el análisis más importante de esta reunión!

¿Qué aprendió al llevar a cabo las actividades diarias del Mapa para el éxito empresarial? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?

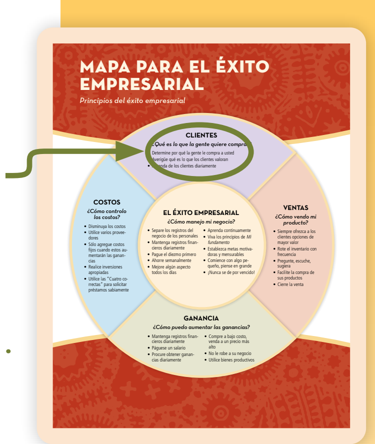


¿QUÉ ES LO QUE LA GENTE QUIERE COMPRAR?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Leer: ¿Cómo elegiremos negocios que puedan tener éxito? Si ya tenemos un negocio, ¿cómo sabemos que es el negocio correcto?

Esta lección se centrará en la sección Clientes del Mapa para el éxito empresarial.



Ver: "Negocio en un palo" (¿No tiene el video? Lea la página 26).

Analizar: ¿Qué aprendieron del video?

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Qué es lo que la gente quiere comprar?**

ACCIONES DE LA SEMANA: Entrevistaré a propietarios y clientes de negocios, y escogeré un producto o un servicio que satisfaga las necesidades de los clientes.

Durante el resto de la reunión, aprenderá y practicará habilidades que le ayudarán a responder a esa pregunta y llevar a cabo esas acciones. Este video le ayudará a empezar ya que planteará las preguntas importantes que debe hacerse.

Ver: "Seleccionar el negocio correcto" (¿No tiene el video? Lea la página 28).

Leer: Examinemos este diagrama y hagamos la práctica de la siguiente página.

SELECCIONAR EL NEGOCIO CORRECTO

1 *¿Qué quiere comprar la gente?*
CLIENTES, PRODUCTOS

2 *Que yo podría proporcionar*
HABILIDADES, INTERESES, EXPERIENCIA

¡UN BUEN NEGOCIO PARA MÍ!

3 *Que permite "entrar fácilmente"*
COMPETENCIA, PROVEEDORES, CAPITAL

4 *Que aumentará mis ingresos*
INGRESOS/GANANCIAS ADECUADAS

¿CÓMO SELECCIONO EL NEGOCIO CORRECTO?

Practicar: ¿Qué tipo de negocio ha considerado: alimentos, hostelería, cuidados de la salud, mantenimiento, construcción, manufactura, servicios u otro rubro?

Utilice las cuatro preguntas del diagrama en la página anterior para ayudarle a reducir sus opciones. **Observe los ejemplos a la derecha.** Escriba uno o dos tipos de negocios que le interesan:

____

Con la persona a su lado, haga cada pregunta en forma específica. Escriba sus respuestas.

1. En su propio negocio o en la categoría de negocio que le interesa, ¿qué necesidades *específicas* ha visto que tienen los clientes? ¿Qué comprarían los clientes?

____

____

2. ¿Cuáles son las necesidades que su negocio puede satisfacer? ¿En qué cosas se considera talentoso o qué le interesa hacer?

____

____

3. ¿Qué negocio específico podría comenzar con facilidad?, o bien, ¿de qué manera podría hacer crecer o cambiar el negocio que ya tiene para que sea más rentable? Piense en la competencia, los proveedores y el dinero que se necesita.

____

____

4. ¿Cómo le permitirá su negocio incrementar su ingreso y llegar a ser más autosuficiente? ¿Dónde podría obtener buenas ganancias?

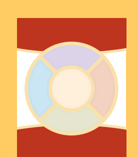
____

____

A continuación, enumere algunos negocios específicos sobre los cuales quiere aprender:

____

____



Los dueños de negocios exitosos piensan a lo grande pero comienzan en pequeña escala.

Ejemplo:

Comida, ventas

Postres o dulces

Dulces económicos para las tardes o las noches

Me gusta preparar alimentos

Soy bueno para las ventas

Un producto simple

Costo inicial bajo

Poca competencia

Muchos clientes

¿Refrigerios para llevar?

¿Helado (nieve)? ¿Fruta?

¿Algo divertido?

¿QUÉ PUEDO APRENDER DE LOS PROPIETARIOS DE NEGOCIOS?

Leer: Ahora que tenemos algunas ideas para nuestros negocios, realizaremos un estudio de mercado para poner a prueba nuestras ideas y aprender más. Observaremos a la gente, hablaremos con los clientes y con la competencia y probaremos productos. Y buscaremos necesidades y respuestas reales.

Ver: "Hablar con los empresarios" (¿No tiene el video? Continúe leyendo).

Practicar: Con la persona que esté a su lado, practiquen las preguntas que harán esta semana a propietarios de negocios. Expliquen el uno al otro su propio negocio o el tipo de negocio que desean iniciar. Tomen turnos para presentarse y hacer las preguntas a continuación. Dense sugerencias y comentarios el uno al otro e inténtenlo de nuevo.

PRESENTACIÓN: Hola, soy ___ (nombre). ¿Y usted cómo se llama? Estoy en una clase de negocios y estamos tratando de aprender cómo se logra el éxito en los negocios. ¿Me permitiría hacerle unas preguntas?

CLIENTES, NECESIDADES, PRODUCTO

- ¿Qué es lo que más compran sus clientes?
- ¿Por qué piensa que sus clientes compran lo que usted vende?
- ¿Quiénes son su competencia? ¿Qué hace que su negocio sea mejor que el de los demás?

PROVEEDORES, GANANCIA

- ¿Dónde obtiene su producto? ¿Existen otros proveedores?
- ¿Cree que podría conseguir un precio más bajo si comprara cantidades mayores al mismo tiempo?
- ¿Cuál es su precio? ¿Cómo decidió el precio? ¿Es remunerativo el negocio?
- ¿Qué sucedería si subiera o bajara el precio?

VENTAS

- ¿Aproximadamente cuánto producto vende por día?
- ¿Qué hace para buscar nuevos clientes?
- ¿Qué tan importante es la ubicación de su negocio?
- ¿Cuáles son algunas de las claves del éxito que ha tenido? ¿Cuáles son los problemas más grandes?

Analizar: Una vez que todos hayan practicado por lo menos una vez, analice lo siguiente con el grupo: Al ir a hablar con propietarios de negocios, ¿qué preguntas hará? Escriba aquí lo que aprendió:

___

___

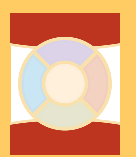
Leer: Cada día de esta semana, a medida que hable con los dueños de negocios, escriba lo que aprenda en su cuaderno.



Ver: Observe cómo Joseph y John comenzaron su negocio. Vea "Joseph y John: Productos medicinales". (¿No tiene el video? Avance a la página siguiente.)

¿QUÉ PUEDO APRENDER DE LOS CLIENTES?

Leer: Los dueños de negocios exitosos aprenden de los clientes diariamente. Es mucho lo que podemos aprender al observar a los clientes y hablar con ellos. Ellos son los que hacen que un negocio sea un éxito o que fracase. ¡Escuchemos y aprendamos!



Los dueños de negocios exitosos aprenden de los clientes diariamente.

Ver: "Hablar con clientes" (¿No tiene el video? Continúe leyendo).

Practicar: Practique con otra persona del grupo las preguntas que le harán a los clientes esta semana. Imagine que la otra persona es su cliente. Analice algunas de las preguntas siguientes en relación a su negocio o su idea de negocio. ¡Tome notas! Luego intercambie roles. Haga y reciba sugerencias y comentarios útiles y practique cualquier punto débil.

PRESENTACIÓN: Hola, soy ___ (nombre). ¿Y usted cómo se llama? Estoy en una clase de negocios y estamos aprendiendo en cuanto a los clientes. ¿Me permite hacerle algunas preguntas?

CLIENTES, NECESIDADES, PRODUCTO

- ¿Qué es lo que compra en este negocio?
- Si le fuera posible, ¿qué cambiaría de este producto? ¿Qué cambios haría al negocio?
- ¿Ha comprado este producto en otros lugares? ¿Era mejor o peor? ¿Por qué?

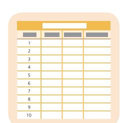
VENTAS, GANANCIA

- ¿Por qué le gusta comprar este producto aquí?
- ¿Qué lo influenciaría a comprar más?
- ¿Les parece que el precio es adecuado? ¿Compraría más si estuviera a un precio más bajo?
- ¿Compraría la misma cantidad si el precio subiera?
- ¿Qué tan importante es la ubicación?

OBSERVACIONES (No haga las siguientes preguntas, obtenga las respuestas observando los clientes).

- La mayoría de los clientes, ¿son hombres, mujeres o una mezcla de ambos?
- ¿Son jóvenes o mayores?
- ¿Parecen ser gente de mucho dinero o de poco dinero?
- ¿A qué hora del día compran?
- ¿Cuánto compran?

Leer: Cada día de esta semana, a medida que hable con los dueños de negocios, escriba lo que aprenda en su cuaderno.



Analizar: ¿Qué preguntas le hará a los clientes esta semana? Escriba sus ideas aquí o en su cuaderno de negocios:

____

____

¿QUÉ USO LE DOY AL ESTUDIO DE MERCADO?

Leer: Una vez que hayamos realizado el estudio de mercado, será necesario evaluar lo que aprendamos. Practiquemos el proceso de evaluación.

Practicar: Elija a otro integrante del grupo para que trabaje con usted. Brevemente mire las ganancias, la competencia y los proveedores de los siguientes dos negocios.

PUESTO DE FRUTA	
Piezas vendidas (promedio diario)	200
Precio de venta	5 por pieza (promedio)
Costo para comprar	4 por pieza (promedio)
Competencia	6 puestos de fruta
Proveedores	2 proveedores, distantes

EVALUACIÓN	
Unidades por mes	5.000
Ventas por mes	25.000
Costos por mes	(20.200)
GANANCIA	4.800

ROPA PARA NIÑOS	
Artículos vendidos (promedio diario)	20
Precio de venta	100 por artículo (promedio)
Costo para comprar	80 por artículo (promedio)
Competencia	Ninguna cercana
Proveedores	3 proveedores, cercanos

EVALUACIÓN	
Unidades por mes	500
Ventas por mes	50.000
Costos por mes	(40.000)
GANANCIA	10.000

Analizar: ¿Qué negocio escogería? ¿Por qué?

Según lo que hemos analizado el día de hoy, ¿qué otras preguntas haría en cuanto a esos negocios o sus clientes?

Leer: En el transcurso de esta semana, ¡nos prepararemos para decidir qué tipo de negocio tendremos! Durante la semana, repasaremos todo lo que aprendimos y asistiremos a la próxima reunión con una idea sobre un negocio (ya sea un nuevo negocio o uno que se desee mejorar). Si ya tenemos un negocio, entonces decidiremos si es el más adecuado para nosotros.



¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Si los hijos de los hombres guardan los mandamientos de Dios, él los alimenta y los fortifica, y provee los medios por los cuales pueden cumplir lo que les ha mandado".

1 NEFI 17:3



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

______________________________ ______________________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Observaré y entrevistaré a al menos 10 propietarios de negocios y clientes. *(Vea las preguntas de las páginas 29–30.)*

Escogeré un nuevo negocio o decidiré cómo mejorar mi negocio.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

______________________________ ______________________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, utilice esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Observé y entrevisté a al menos 10 propietarios de negocios y clientes (escriba la cantidad).	*Escogí un nuevo negocio o determiné una manera de mejorar el que ya tengo (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de* Mi fundamento *y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Además, recuerde registrar sus gastos personales en su cuadernillo *Mi camino a la autosuficiencia,* en la parte posterior.

Leer: En nuestra próxima reunión, el facilitador dibujará una tabla de compromisos en la pizarra (como la que se encuentra arriba). Llegaremos 10 minutos antes de que empiece la reunión y escribiremos nuestro progreso en la tabla.

Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana. Recuérdele a él o a ella seguir el material y no traer ningún material extra. (¿No sabe cómo facilitar un tema de *Mi fundamento*? Lea la página 11 y la parte interior de la portada.)

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Recursos

NEGOCIO EN UN PALO

Elijan roles y representen lo siguiente.

ESCENARIO: *Tres personas desanimadas están sentadas en una banca, y una cuarta persona viene a sentarse.*

NARRADOR: *Entonces, ¿qué es un negocio exitoso? Consiste en ayudar a las personas a solucionar sus problemas. Se trata de comprender al cliente. Si alguien tiene una necesidad y usted le ayuda a satisfacerla, recibirá PAGO. ¡Y eso es bueno! Pero, ¿cómo puede enterarse de las necesidades de los clientes?*

CUARTA PERSONA: *Hola. Oigan, estoy tratando de empezar un negocio. ¿Alguno de ustedes ha manejado un negocio?*

OTRAS PERSONAS: *"Sí". "Sí". "Sí".*

CUARTA PERSONA: *Ay, ¡qué bien! ¿Qué negocios tienen?*

PRIMERA PERSONA: *Bueno, a mí me gustan mucho los murciélagos, así que los vendo en un palo. Como una mascota. Hay que quererlos y darles moscas para comer.*

CUARTA PERSONA: *¿De veras?*

PRIMERA PERSONA: *Sí.*

CUARTA PERSONA: *¿Cómo va el negocio?*

PRIMERA PERSONA: *Pues, no muy bien. Las personas no parecen entender. Y los murciélagos a veces muerden.*

CUARTA PERSONA: *¿Y usted?*

SEGUNDA PERSONA: *Sí, yo soy muy bueno para cocinar.*

CUARTA PERSONA: *¿Cocinar?*

SEGUNDA PERSONA: *Sí. Conseguí una receta para mantequilla en un palo.*

CUARTA PERSONA: *¿En un palo?*

SEGUNDA PERSONA: *Sí. Envuelta fría en una tortilla. Me queda muy bien.*

CUARTA PERSONA: *¿Y cómo le va?*

SEGUNDA PERSONA: *Vendí dos… bueno… una.*

CUARTA PERSONA: *¿Y usted?*

TERCERA PERSONA: *Pues, me puse a mirar a las personas en la calle a diferentes horas del día y les hice preguntas. Observé lo que compraban, cuándo y por cuánto dinero. Hablé con los vendedores sobre lo que funcionaba y lo que no. Me interesaba un negocio de comida, porque es fácil empezarlo, me gusta la comida y me gusta la gente.*

CUARTA PERSONA: *¿De veras? ¿Hizo todo eso?*

TERCERA PERSONA: *Sí, por varios días. Fue muy interesante.*

CUARTA PERSONA: *¡Me imagino que sí! ¿Y qué averiguó?*

Continúa en la página siguiente

TERCERA PERSONA: *Pues, me sorprendí. Me di cuenta de que en la tarde y en la noche, las personas quieren algo dulce y conveniente que no sea muy caro y que sea divertido. Algo que les levante el ánimo, o que puedan compartir con un amigo o su familia. Así que probé con algunas cosas y hablé con más gente.*

CUARTA PERSONA: *¿Y encontró la respuesta?*

TERCERA PERSONA: *Sí. Descubrí que si uno pone un plátano en un palo y lo cubre con chocolate, del tipo correcto, y luego lo espolvorea con azúcar, a la gente le encanta, especialmente si uno está en el lugar y a la hora adecuados.*

CUARTA PERSONA: *¿De veras?*

TERCERA PERSONA: *Sí, mi amigo y yo vendimos 400 los primeros dos días y ganamos mucho dinero. Realmente respondimos a la necesidad; fue sencillo y rindió ganancias.*

CUARTA PERSONA: *¡Qué bueno! ¿Y qué va a hacer ahora?*

TERCERA PERSONA: *Voy a dejar el negocio.*

CUARTA PERSONA: *¿Lo va a dejar?*

TERCERA PERSONA: *Sí, es mucho trabajo en los días de calor.*

CUARTA PERSONA: *Mmmm. ¿Le molestaría si tomo su idea?*

TERCERA PERSONA: *No. Es toda suya. Adelante.*

NARRADOR: *Observe. Haga preguntas.*

Conozca a los clientes.

Trabaje mucho, gane dinero.

¡Disfrute los plátanos!

Volver a la página 18

SELECCIONAR EL NEGOCIO CORRECTO

Tomen turnos para leer los párrafos siguientes:

¿Cómo elegirá el negocio apropiado para usted? O si tiene un negocio, ¿cómo puede saber si es el correcto? Las siguientes cuatro preguntas le ayudarán a tomar la mejor decisión posible.

SELECCIONAR EL NEGOCIO CORRECTO

1 *¿Qué quiere comprar la gente?*
CLIENTES, PRODUCTOS

2 *Que yo podría proporcionar*
HABILIDADES, INTERESES, EXPERIENCIA

¡UN BUEN NEGOCIO PARA MÍ!

3 *Que permite "entrar fácilmente"*
COMPETENCIA, PROVEEDORES, CAPITAL

4 *Que aumentará mis ingresos*
INGRESOS/GANANCIAS ADECUADAS

(1) ¿Qué quiere comprar la gente… (2) que yo podría proporcionar (3) que sea un negocio que se pueda empezar fácilmente y (4) que aumente mis ingresos y me ayude a ser más autosuficiente?

O en otras palabras, es necesario que tome mi decisión basándome en (1) clientes y productos; (2) mis propias habilidades, intereses y experiencia; (3) el ambiente, lo cual incluye competencia, proveedores y dinero; y (4) el potencial para obtener ingresos y ganancias.

He aquí un ejemplo. María había pasado varios años trabajando en restaurantes y hoteles, pero su ingreso no era regular y no ganaba lo suficiente como para ayudar a satisfacer las necesidades de su familia. Así que, además de su trabajo como mesera, decidió empezar su propio negocio. ¿Pero cuál?

A partir de la primera pregunta, María recordó escuchar a los cocineros de varios restaurantes quejarse cuando no podían conseguir suficientes huevos frescos de alta calidad. Así que sabía que era un problema. Segunda, su padre había criado gallinas y ella había aprendido algunos secretos que él tenía para aumentar la producción de huevos. ¡También sabía que requería mucho trabajo! Tercera, no sabía mucho de la competencia, pero sabía que podía empezar poco a poco en un espacio abierto cerca de su casa, por lo que no le costaría mucho. Cuarta, ella sabía lo que los restaurantes pagaban por los huevos, así que calculó que podría hacer una buena ganancia si vendía suficientes huevos.

¿Puede ver cómo le ayudaron estas cuatro preguntas a pensar en cómo seleccionar el negocio adecuado?

Sin embargo, María necesitaba más respuestas. Tenía que aprender mucho más acerca de sus clientes potenciales, la competencia, los proveedores, los precios e incluso las habilidades para manejar el negocio. ¿Adónde podría ir en busca de ayuda? ¿Cómo podría dar el siguiente paso para tomar una decisión?

¿Qué hará usted para obtener la información que necesita para tomar buenas decisiones?

Volver a la página 18

APRENDA SOBRE NEGOCIOS SIMILARES

A fin de cumplir con los compromisos, visite y observe negocios como el que piensa comenzar (su competencia). ¿Qué les está funcionando a ellos? ¿Qué no les está funcionando bien? Hable con las personas que manejan los negocios. A fin de evitar sentimientos de competencia, hable con personas fuera de su área.

Utilice las siguientes preguntas. Agregue otras que considere apropiadas. Haga de ello una conversación. Asegúrese de demostrar gratitud.

Realice esta actividad cada día de esta semana (menos el domingo). Escriba en su cuaderno las respuestas que reciba y lo que vaya aprendiendo.

PRESENTACIÓN: Hola, soy ___ (nombre). ¿Y usted cómo se llama? Estoy en una clase de negocios y estamos tratando de aprender cómo se logra el éxito en los negocios. ¿Me permitiría hacerle unas preguntas?

CLIENTES, NECESIDADES, PRODUCTO

- ¿Qué es lo que más compran sus clientes?
- ¿Por qué piensa que sus clientes compran lo que usted vende?
- ¿Quiénes son su competencia? ¿Cómo considera que su negocio es diferente a los demás?

PROVEEDORES, GANANCIA

- ¿Dónde obtiene su producto? ¿Existen otros proveedores?
- ¿Cree que podría conseguir un precio más bajo si comprara cantidades mayores al mismo tiempo?
- ¿Cuál es su precio? ¿Cómo decidió el precio? ¿Obtiene ganancias?
- ¿Qué sucedería si subiera o bajara el precio?

VENTAS

- ¿Aproximadamente cuánto producto vende por día?
- ¿Qué hace para encontrar nuevos clientes?
- ¿Qué tan importante es la ubicación de su negocio?
- ¿Cuáles son algunas de las claves del éxito que ha tenido? ¿Cuáles son los mayores desafíos?

APRENDA DE OTROS CLIENTES SIMILARES

Hable con personas que sean clientes de negocios como el que planea comenzar. Obsérvelos y aprenda todo lo que pueda.

Utilice las siguientes preguntas. Agregue otras que considere apropiadas.

Haga de ello una conversación. Asegúrese de demostrar gratitud.

Realice esta actividad cada día de esta semana (menos el domingo). Escriba en su cuaderno las respuestas que reciba y lo que vaya aprendiendo.

PRESENTACIÓN: Hola, soy ___ (nombre). ¿Y usted cómo se llama? Estoy en una clase de negocios y estamos aprendiendo en cuanto a los clientes. ¿Me permite hacerle algunas preguntas?

CLIENTES, NECESIDADES, PRODUCTO

- ¿Qué es lo que compra en este negocio?
- Si le fuera posible, ¿qué cambiaría de ese producto? ¿Qué cambios haría al negocio?
- ¿Ha comprado ese producto en otros lugares? ¿Era mejor o peor? ¿Por qué?

VENTAS, GANANCIA

- ¿Por qué le gusta comprar este producto aquí?
- ¿Qué lo influenciaría a comprar más?
- ¿Le parece que el precio es adecuado? ¿Compraría más si estuviera a un precio más bajo?
- ¿Compraría la misma cantidad si el precio subiera?
- ¿Es importante la ubicación?

OBSERVACIONES (No haga las siguientes preguntas, obtenga las respuestas observando los clientes).

- La mayoría de los clientes, ¿son hombres, mujeres o una mezcla de ambos?
- ¿Son jóvenes o mayores?
- ¿Parecen ser gente de mucho dinero o de poco dinero?
- ¿A qué hora del día compran?
- ¿Cuánto compran?



3

¿Cómo obtengo mi producto y determino el precio de venta?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	*Observé y entrevisté a al menos 10 propietarios de negocios y clientes (escriba la cantidad).*	*Escogí un nuevo negocio o determiné una manera de mejorar el que ya tengo (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción*
Gloria	15	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 3 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

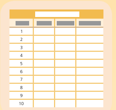
Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendieron al observar y entrevistar a propietarios y clientes de negocios? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

Si todavía no ha elegido un negocio, ¿qué ideas de posibles negocios tiene? Si ya pensó en un negocio, ¿qué negocio escogió?

Si ya tiene un negocio, ¿qué mejoras realizará?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿ME GUSTARÍA TENER ESTE NEGOCIO?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Ver: "¿Un camión más grande?" (¿No tiene el video? Lea la página 42).

Leer: Si estos dos hombres pudieran transportar 200 melones en una sola carga, las cuentas saldrían así:

Precio de venta:	200 (200 melones × 1)
Precio de compra:	-200 (200 melones × 1)
Ganancia:	0

Analizar: ¿Serviría de algo tener un camión más grande? ¿Sí o no, y por qué?

Leer: **PREGUNTAS DE LA SEMANA: ¿Cómo obtengo mi producto y determino el precio de venta?**

ACCIONES DE LA SEMANA: Buscaré una fuente de recurso del producto y fijaré un precio.

Leer: Durante esta reunión, aprenderemos y practicaremos habilidades que nos ayudarán a responder esas preguntas y a llevar a cabo tales acciones.

Practicar: Luego, durante esta próxima semana, aprenderá cómo hablar con los proveedores para "comprar bajo" o comprar a un precio barato. También aprenderá cómo establecer un precio con el fin de "vender alto", es decir, obtener ganancia.

Leamos la sección Costos y ventas del Mapa para el éxito empresarial.



¿CÓMO SE OBTIENEN GANANCIAS?

Leer: Los comerciantes de melones necesitan comenzar a obtener ganancias en su negocio.

Precio de compra:	200 (200 melones × 1)
Precio de compra:	- 200 (200 melones × 1)
Ganancia:	**0**

Hay dos maneras de obtener ganancias.

Precio de compra:	200 (200 melones × 1)
Precio de compra:	- 100 (200 melones × **,5**)
Ganancia:	**100**

Reducir el precio de compra (el precio al que le compra al proveedor).

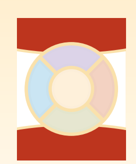
Precio de venta:	300 (200 melones × **1,5**)
Precio de compra:	- 200 (200 melones × 1)
Ganancia:	**100**

Aumentar el precio de venta (el precio al que le vende al cliente).

A veces se pueden lograr las dos cosas: ¡comprar a bajo costo *y* vender a un precio más alto!

Precio de venta:	300 (200 melones × **1,5**)
Precio de compra:	- 100 (200 melones × **0,5**)
Ganancia:	**200**

Leer: No se tiene un control total sobre el precio de venta ni sobre los costos. No obstante, sí se tiene cierto control. Los dueños de negocios exitosos tratan de aumentar el precio de venta y de disminuir el precio de costo.



Los dueños de negocios exitosos compran a precios bajos y venden a precios altos.

Analizar: ¿Cree que los negocios donde usted compra alimentos, combustible y ropa obtienen una ganancia?

Leer: La siguiente es otra razón por la cual comprar a bajo costo y a vender a precio alto. Todo negocio tiene más gastos que simplemente el costo del producto.

Piense en los hombres con el negocio de venta de melones. Supongamos que ellos aprenden a comprar a bajo costo y a vender a precio alto. Todavía tienen otros gastos, como transporte y salarios. Repase lo siguiente.

300	(200 melones × 1,5)
- 100	(200 melones × 0,5)
- 20	(alquiler del camión)
- 20	(combustible)
150	(salario de los dos hombres)
10	GANANCIA

Leer: Al comprar a precio bajo y vender a precio alto, los hombres pudieron cubrir los gastos, obtener un salario para ellos y aún obtener una pequeña ganancia. ¡Parece que el negocio ya es toda una realidad!

Analizar: Si tienen un negocio que ofrece un servicio, ¿que pueden hacer para controlar los costos y lograr que sea más rentable?

¿CÓMO SE DISMINUYEN LOS COSTOS?

Ver: "No cierres tu negocio" (Parte I y II) (¿No tiene el video? Lea la página 43).

Analizar: ¿Qué hubiera hecho usted? ¿Cuántos proveedores es aconsejable tener?



¿CÓMO SE TRABAJA CON LOS PROVEEDORES?

Leer: Es crucial conversar con los proveedores.

Ver: "Hablar con proveedores" (¿No tiene el video? Continúe leyendo).

Leer: Esta semana, converse con personas que pudieran proveerle su producto o los ingredientes del mismo. Si lo que ofrece es un servicio, hable con personas que le ayudarán a brindar el servicio. Escriba en su cuaderno lo que vaya aprendido.

Practicar: Practique con un compañero las preguntas que le hará a los proveedores esta semana. Explíquele a su compañero el tipo de proveedor con el que necesita hablar respecto a su negocio. Tomen turnos para hacer las preguntas y ofrezcan comentarios que sean de utilidad. Tome notas en su cuaderno de negocios. Haga preguntas concretas que le ayuden a mejorar su negocio.

PRESENTACIÓN: Hola, soy ___ (nombre). ¿Y usted cómo se llama? Estoy pensando en abrir un negocio en el que necesitaría comprar los productos que usted provee. ¿Me permite hacerle algunas preguntas?

PRODUCTO

- ¿Qué productos son los que más se venden?
- ¿Por qué cree que los comerciantes compran los productos que usted ofrece?
- ¿Cómo controla la calidad de sus productos? (Trate de fijarse en la calidad.)
- ¿Qué cantidades puede proveer? ¿Tiene límites de producción?

PRECIO

- ¿Cuanto cuesta? ¿Ofrece algún tipo de descuento?
- ¿Cómo determinó esos precios?
- ¿Qué cree que sucedería si cambiara los precios?

VENTAS, COMPETENCIA

- ¿Ayuda a sus clientes a vender el producto?
- ¿Quién le compra la mayoría del producto? ¿Por qué es exitoso ese cliente?
- ¿Quiénes son su competencia? ¿Qué los distingue?

Agregue cualquier otra pregunta que tenga. ¡No olvide dar las gracias y escribir lo que aprenda!

Analizar: Después de que todos hayan practicado por lo menos una vez, analicen juntos:

¿Qué hará cuando converse con proveedores esta semana? ¿Tiene otras preguntas que desearía hacerles? Escriba sus ideas aquí o en su cuaderno de negocios:

____

____

____

¿CÓMO DETERMINO EL PRECIO DE VENTA PARA OBTENER UNA GANANCIA?

Leer: Todo negocio debe obtener más de lo que gasta. Ya sabemos cómo hablar con los proveedores para buscar productos de calidad a bajo costo, o baratos. Ahora, ¿cómo estableceremos nuestro precio para vender alto? Al tomar esta decisión durante la semana, cada uno de nosotros se podría preguntar:

- ¿Cuál es el mejor precio que me ofrecen los proveedores?
- ¿Qué otros gastos tengo? (servicios públicos, suministros, alquiler, etc.)
- ¿Cuánto debo pagarme a mí mismo y a otras personas?
- ¿Cómo puedo aumentar el valor del producto y hacer que se distinga? La accesibilidad, el servicio, la amabilidad y la calidad pueden agregar valor a mi producto para distinguirme de los demás.
- ¿Qué precio ofrece la competencia? ¿Puedo fijar un precio más alto en base al valor que le agrego al producto?
- Considerando todos estos factores, ¿cuánto puedo obtener de ganancia a fin de que mi negocio prospere y sea exitoso? ¡Cuanto más, mejor!

Practicar: Analicen lo siguiente con un compañero y determinen cuánto estarían dispuestos a pagar los clientes de Grace por el agua que ella vende.

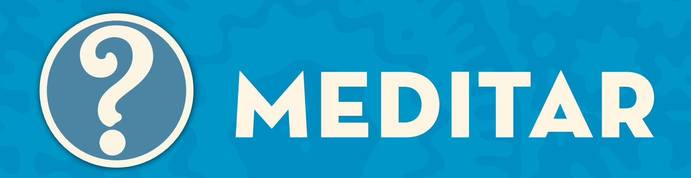
Grace considera que su producto tiene un mayor valor, ya que ha encontrado la manera de conservar el agua fría y tiene una muy buena ubicación. Sus competidores no ofrecen el agua fría y además sus locales no están en lugares con buen acceso al público.

Grace compra agua a:	5 por botella
Su salario, el transporte y los gastos de entrega suman:	2 por botella
La competencia la vende a:	8–10 por botella
Ella necesita sacar la mayor ganancia posible:	¿Cuánto por botella?

Digan al grupo el precio que decidieron que Grace debería fijar por el agua y por qué.

Analizar: ¿Cómo podría Grace averiguar cuánto los clientes están dispuestos a pagar?

¿Cómo se logra controlar los costos, agregar valor y fijar un precio adecuado para que el negocio obtenga ganancia?



MEDITAR

¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

Y yo, Nefi, subía con frecuencia al monte y a menudo oraba al Señor; por lo que el Señor me manifestó grandes cosas.

1 NEFI 18:3



COMPROMÉTASE

¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

_______________________ *Nombre del compañero de acción*

_______________________ *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Entrevistaré a por lo menos 4 proveedores y buscaré fuentes de abasto de mi producto. ***(Vea las preguntas en la página 37.)***

Escriba la cantidad de proveedores que planea entrevistar: ______________

Determinaré el precio inicial de venta.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

_______________________ *Mi firma*

_______________________ *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, utilice esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba “Sí”, “No” o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Entrevisté a por lo menos 4 proveedores (escriba la cantidad)	*Determiné el precio inicial de venta (Sí/No)*	*Practiqué el principio de* Mi fundamento *y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Además, recuerde registrar sus gastos personales en su cuadernillo *Mi camino a la autosuficiencia,* en la parte posterior.

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana. Recuérdele a él o a ella seguir el material y no traer ningún material extra. (¿No sabe cómo facilitar un tema de *Mi fundamento*? Lea la página 11 y la parte interior de la portada.)

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Recursos

¿UN CAMIÓN MÁS GRANDE?

Tomen turnos para leer los párrafos siguientes:

Dos hombres formaron una sociedad. Construyeron un pequeño cobertizo junto a un transitado camino. Consiguieron un camión que condujeron hasta el campo de cultivo de un agricultor, donde compraron una camionada de melones a un dólar por melón.

Condujeron el camión cargado hasta el cobertizo que habían hecho junto al camino, donde vendieron los melones a un dólar cada uno.

Volvieron al campo del agricultor y compraron otra camionada de melones a un dólar por melón.

Los transportaron hasta el mismo lugar junto al camino, y de nuevo vendieron los melones a un dólar por unidad.

Al volver en el camión al campo del agricultor, uno de los socios dijo al otro: "Oye, no estamos ganando mucho dinero en este negocio, ¿no te parece?".

"No, no estamos ganando nada", le contestó el asociado y agregó:

"¿Crees que necesitamos un camión más grande?". (Dallin H. Oaks, "Enfoque y prioridades", Liahona, julio de 2001, pág. 99)

Volver a la página 34

NO CIERRES TU NEGOCIO

Elijan roles y representen lo siguiente.

JOSEPHINE: *¿Qué te pasa, Grace? No te ves muy contenta.*

GRACE: *No sé qué voy a hacer. Mi negocio estaba empezando a dar algo de ganancias y ahora pasó esto.*

PRISCILLA: *¿Qué pasó?*

GRACE: *El hombre que me vendía el agua le subió el precio ayer y ahora voy a tener que cerrar el negocio.*

PRISCILLA: *Ay Grace, cuánto lo siento. Pero, ¿por qué?*

GRACE: *Pues, la cosa es que sólo puedo vender el agua a 10 por botella. Los clientes no me la van a comprar a más de eso. Antes compraba las botellas a 7.*

Precio de venta:	10
Precio de compra:	-7
Ganancia:	3

GRACE: *Pero ahora el proveedor aumentó el precio a 10. ¡Así no hay ganancia! ¿Qué voy a hacer?*

Precio de venta:	10
Precio de compra:	-10
Ganancia:	0

PRISCILLA: *¿Ya hablaste con el proveedor? Tú eres uno de sus mejores clientes.*

GRACE: *No, no hablé con él. No creo que pueda. No puedo cambiar su precio.*

PRISCILLA: *No. Tienes que hablar con él. Le tienes que hacer ver que perderá un cliente importante. Puede cambiar el precio para no perderte. Siempre debes negociar con los proveedores para que te den el mejor precio de compra posible.*

GRACE: *Está bien. Lo intentaré.*

JOSEPHINE: *Además deberías tener otras opciones. Yo conozco a alguien que te puede vender el agua a 5. Lo siento por no haberte dicho antes. No sabía que la comprabas a 7… ¡y ahora a 10! Te voy a presentar a esa persona.*

Precio de venta:	10
Precio de compra:	-5
Ganancia:	5

GRACE: *¿De veras? Ay, Josephine. Gracias. Si, preséntanos por favor. Gracias, Priscilla. Voy a tratar de conseguir el agua al precio más bajo.*

Volver a la página 36

NOTAS



4

¿Cómo sé si mi negocio está dando ganancias?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Entrevisté a por lo menos 4 proveedores (escriba la cantidad)	Determiné el precio inicial de venta (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	6	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 4 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

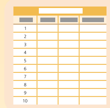
> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendió al entrevistar proveedores para encontrar los mejores precios y fuentes para su producto (para comprar a bajo precio)? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

¿Qué aprendió al fijar su precio inicial de venta (para vender a un precio alto)? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿CÓMO PUEDO SABER QUE TAL ESTÁ FUNCIONANDO MI NEGOCIO?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Ver: “No lo sé” (¿No tiene el video? Lea la página 60).

Analizar: Si no lleva registros, ¿cómo determina si su negocio le está dando ganancia? ¿Cómo sabe si todos los clientes le han pagado? ¿Cómo comprueba el total de gastos?

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo sé si mi negocio está dando ganancias?**

ACCIÓN DE LA SEMANA: De ahora en adelante, llevaré un registro diario de todos mis ingresos y mis gastos.

Durante esta reunión, aprenderemos habilidades que nos ayudarán a responder a esa pregunta y llevar a cabo esa acción.

Luego, durante la semana, llevaremos a la práctica el control de los ingresos y gastos de nuestro negocio a fin de determinar si estamos teniendo ganancias. Leamos la sección Ganancias del Mapa para el éxito empresarial.





¿POR QUÉ DEBO MANTENER REGISTROS POR ESCRITO?

Practicar: **Durante esta práctica, no tomen notas de ninguna información.** Con un compañero, tomen un minuto para leer en la página 61 sobre el negocio de muebles de Daniel. No anoten ninguna información. Después regresen aquí.

Analizar: Trate de contestar las siguientes preguntas basado en lo que recuerda:

- ¿Cuánto fue el total de gastos del negocio de esta semana?
- ¿Cuánto fue el total de ingresos del negocio de esta semana?
- ¿Cuánta ganancia o pérdida tuvo el negocio esta semana?

¿Pudo recordar los ingresos, los gastos y las ganancias sin tener que mirarlos en la página? ¿Qué importancia tiene el hecho de llevar registros?

Practicar: Ahora, con su compañero, regresen al resumen del negocio de muebles de Daniel en la página 61 y calculen los gastos, los ingresos y las ganancias. ¿Habría sido más sencillo si el propietario del negocio hubiera llevado un control por escrito de las cifras?

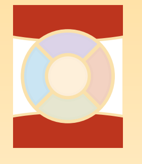
¿CÓMO SE PUEDE DESARROLLAR EL HÁBITO DE MANTENER REGISTROS?

Analizar: Los dueños de negocios exitosos llevan registros a diario. ¿Disfruta de la tarea de llevar registros? ¿Es algo que ya tiene como costumbre? ¿Qué le impide llevar registros?

Leer: En ocasiones puede ser difícil adoptar una nueva costumbre, aun sabiendo que se trata de algo importante. Las siguientes cinco estrategias le ayudarán a llevar registros satisfactoriamente:

1. Recuerde el "por qué": Puede encontrar motivación al pensar en las personas que se beneficiarán de su mantenimiento de registros, tales como sus hijos.
2. Desarrolle habilidades: Es probable que tenga que desarrollar ciertas habilidades a fin de llevar registros eficientemente. El análisis de hoy le ayudará a aprender tales habilidades.
3. Escoja amigos, no cómplices: Un amigo es aquel que le ayuda a hacer lo correcto. Un cómplice es aquel que les ayuda a hacer lo incorrecto. Pídale a las personas a su alrededor, incluso a su cónyuge, que le ayuden a continuar manteniendo registros.
4. Utilice premios y consecuencias de forma inteligente y moderada: Prémiese por llevar registros diarios.
5. Obtenga las herramientas adecuadas: ¿Se puede imaginar lo que sería cavar un pozo sin ninguna herramientas? Asegúrense de contar con las herramientas necesarias para llevar a cabo las tareas que tenga que realizar. ¿Qué herramientas utilizará para llevar registros? Más adelante en esta reunión, aprenderemos sobre algunas de las herramientas.

Analizar: ¿De qué manera seguirá cada quien estas estrategias a fin de adoptar la importante costumbre de llevar registros?



Los dueños de negocios exitosos llevan registros a diario.

HERRAMIENTAS PARA LLEVAR REGISTROS:

- *Copias de registros de ingresos y gastos y estado de cuenta de pérdidas y ganancias en la página 55*
- *Libro mayor de contabilidad*
- *Un cuaderno en el lugar donde se llevan a cabo las ventas*

¿CÓMO MANTENGO UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS?

Leer: Un registro de ingresos y gastos es un formulario que se utiliza frecuentemente en los negocios. Se debería utilizar todos los días para registrar las entradas y salidas de dinero de nuestro negocio.

¿Se acuerda de Daniel en el video "No lo sé"? Él empezó a llevar un registro de sus ingresos y gastos poniendo en práctica los pasos siguientes.

Practicar: Con un compañero, hagan que las cifras de este cuadro coincidan con los números en el registro de ingresos y gastos de la página siguiente.

PASOS PARA CREAR UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS	
	1 Daniel tiene **1.500** en su caja de efectivo del negocio. Puso esa cantidad como su saldo inicial al comienzo de la semana.
Lunes	2 Vendió de 4 sillas. En la columna de ingresos escribe **200.** 3 Le agrega 200 al saldo de efectivo. Saldo nuevo = **1.700.** 4 Pagó 100 de alquiler. En la columna de gastos escribe **-100.** 5 Resta 100 del saldo de efectivo. Saldo nuevo = **1.600.**
Martes	6 Le pagó 500 a Maxwell. En la columna de gastos escribe **-500.** 7 Resta 500 del saldo de efectivo. Saldo nuevo = **1.100.**
Miércoles	8 Vendió un juego de mesa y sillas. En la columna de ingresos escribe **400.** 9 Le agrega 400 al saldo de efectivo. Saldo nuevo = **1.500.**
Jueves	10 Vendió muebles de dormitorio. En la columna de ingresos escribe **1.000.** 11 Le agrega 1.000 al saldo en efectivo. Saldo nuevo = **2.500.**
Viernes	12 Compró materiales. En la columna de gastos escribe **-1.500.** 13 Resta 1500 del saldo de efectivo. Saldo nuevo = **1.000.**
Sábado	14 Vendió una mesa. En la columna de ingresos escribe **400.** 15 Le agrega 400 al saldo en efectivo. Saldo nuevo = **1.400.**
	16 Daniel termina la semana con **1.400** en su caja de efectivo del negocio.

Leer: Daniel anotó sus ingresos y sus gastos todos los días. Al final de la semana, su registro de ingresos y gastos luce de esta manera

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS DE LA MUEBLERÍA DE DANIEL: DEL 14 AL 20 DE AGOSTO				
Fecha	**Descripción**	**Gasto**	**Ingreso**	**Saldo de efectivo**
Saldo **inicial** del negocio de Daniel				*1.500* (1)
Lunes 14/8	*Venta de 4 sillas*		*200* (2)	*1.700* (3)
Lunes 15/8	*Pago del alquiler*	*-100* (4)		*1.600* (5)
Martes 15/8	*Pago de salario a Maxwell*	*-500* (6)		*1.100* (7)
Miércoles 16/8	*Venta de un juego de mesa y sillas*		*400* (8)	*1.500* (9)
Jueves 17/8	*Venta de muebles de dormitorio*		*1.000* (10)	*2.500* (11)
Viernes 18/8	*Pago de materiales*	*-1.500* (12)		*1.000* (13)
Sábado 19/8	*Venta de una mesa*		*400* (14)	*1.400* (15)
Saldo **final** del negocio de Daniel				*1.400* (16)

Analizar: En el video, el empleado de Daniel, Maxwell, afirmaba que no se le había pagado. ¿De qué forma se puede utilizar este registro para resolver el problema que tiene Daniel?

¿QUÉ ES UN ESTADO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS?

Leer: Otro formulario importante es el estado de cuenta de pérdidas y ganancias. ¿Recuerda lo difícil que fue calcular las ganancias valiéndose de la memoria durante el ejercicio? ¡El estado de cuenta de pérdidas y ganancias le ayudará! Éste proporciona un resumen de todas las transacciones que se realizan durante un período de tiempo, como una semana, un mes, un trimestre o un año. El resumen indica si el negocio ha dado ganancias durante esos períodos determinados de tiempo.

El estado de cuenta de pérdidas y ganancias muestra:

- Ingresos.
- Gastos.
- Ganancias (o pérdidas).

Practicar: Con un compañero, hagan que las cifras de este cuadro coincidan con los números del estado de cuenta de pérdidas y ganancias de la página siguiente.

PASOS PARA CREAR UN ESTADO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
Ingresos	1 Para el total de ventas de sillas escribe 200. 2 Para el total de ventas de mesas escribe 400. 3 Para el total de ventas de juegos de comedor escribe 400. 4 Para el total de ventas de juegos de dormitorio escribe 1.000. 5 Suma el total de sus ventas. Su total de ventas de la semana: 2.000.
Gastos	6 Para el costo de la renta escribe -100. 7 Para el costo de materiales escribe -1.500. 8 Para los salarios de los empleados escribe -500. 9 Suma el total de sus gastos. Gastos totales de la semana: **-2.100.**
Ganancia (o pérdida)	10 Resta los gastos de sus ingresos: 2.000-2.100 = **-100.**

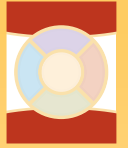
Analizar: ¿Qué nos indica este estado de cuenta de pérdidas y ganancias sobre el negocio de Daniel?

¿Qué período cubre el estado de cuenta de pérdidas y ganancias?

¿Dio ganancias el negocio de Daniel durante esa semana?

¿Puede Daniel operar su negocio de esa manera cada semana? ¿Sí o no, y por qué?

Estado de cuenta de pérdidas y ganancias del NEGOCIO de muebles de Daniel (de lunes a sábado)		
Ingresos		
Ventas de sillas	*200*	1
Ventas de mesas	*400*	2
Ventas de juegos de comedor	*400*	3
Ventas de juegos de dormitorios	*1.000*	4
Total de ingresos	***2.000***	5
Gastos		
Alquiler	*-100*	6
Materiales	*-1.500*	7
Salario de empleados	*-500*	8
Total de gastos	***-2.100***	9
Ganancia (o pérdida)	*-100*	10



Los dueños de negocios exitosos buscan obtener ganancias diariamente.

¿CÓMO CREO UN REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS Y UN ESTADO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS?

Leer: A fin de averiguar si nuestro negocio es rentable, necesitamos un estado de cuenta de pérdidas y ganancias. Para ello, necesitamos el registro de ingresos y gastos.

Practicar: Han visto cómo Daniel mantuvo un registro de ingresos y gastos y la forma en que lo usó para crear un estado de cuenta de pérdidas y ganancias. Ahora, trabajen con un compañero para crear un estado de cuenta de pérdidas y ganancias para Joseph. Completen el registro de ingresos y gastos y el estado de cuenta de pérdidas y ganancias en la página siguiente.

1. Creen un registro de ingresos y gastos de la compañía constructora de Joseph.
2. Creen un estado de cuenta de pérdidas y ganancias de la compañía constructora de Joseph.
3. Después de intentar hacerlo, si necesitan ayuda para elaborar el registro de ingresos y gastos o el estado de cuenta de pérdidas y ganancias, vayan a la página 56 para ver las respuestas.

Lunes	Cobró el 50 % de anticipo de un pedido: 2.000
Martes	Pagó 1.500 por materiales.
Miércoles	Trabajó en el pedido.
Jueves	Trabajó en el pedido.
Viernes	Pagó otros 1.000 por materiales.
Sábado	Terminó el pedido. Pagó a un empleado 500. Cobró los 2.000 restantes.

Registro de ingresos y gastos de lunes a sábado				
Fecha	Descripción	Gastos	Ingresos	Saldo
*Saldo inicial en efectivo del **negocio***				*3.000*
Total de gastos e ingresos				

Estado de cuenta de pérdidas y ganancias del **NEGOCIO** de construcción de Joseph (de lunes a sábado)	
Ingresos	
Total de ingresos	
Gastos	
Total de gastos	
Ganancia (o pérdida)	

Analizar: ¿Qué aprendieron de la compañía de Joseph a partir de su estado de cuenta de pérdidas y ganancias?

Los propietarios de pequeñas empresas en todas partes se valen del poder que brindan estos formularios. ¿Lleva alguno de ustedes registros de ingresos y gastos o estados de cuenta de pérdidas y ganancias? De ser así, ¿de qué forma les han servido?

Practicar: Si usted no lleva registros actualmente, copie el registro de ingresos y gastos y el estado de cuenta de pérdidas y ganancias en su cuaderno de negocios.

Leer: Registre sus ingresos y gastos de cada día y, al final de la semana, cree un estado de cuenta de pérdidas y ganancias. Continúe haciendo esto todos los días y semanas a medida que su negocio crezca. Necesitará estos registros de su negocio para las reuniones de grupo en las semanas siete y ocho.

Ver: Aprenda cómo el llevar registros le ayudó a Vangelis a hacer crecer su negocio. Vea la historia exitosa de "Vangelis: Mago de la calle". (¿No tiene el video? Continúe leyendo.)

Registro de ingresos y gastos de lunes a sábado				
Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Saldo
*Saldo inicial en efectivo del **negocio***				*3.000*
21	*Anticipo*		1 *2.000*	*5.000*
22	*Materiales*	2 *-1.500*		*3.500*
25	*Materiales*	3 *-1.000*		*2.500*
26	*Pagó al empleado*	4 *-500*		*2.000*
26	*Pago final*		5 *2.000*	*4.000*
Total de gastos e ingresos				*4.000*

Joseph calcula su nuevo saldo a medida que agrega cada nueva entrada en el libro de registro.

1 El lunes, Joseph recibió un anticipo, el cual se coloca en la columna de ingresos.

2 El martes, Joseph pagó por los materiales, lo cual va en la columna de gastos.

3 El miércoles y el jueves, Joseph trabajó en el pedido.

4 El viernes, la cantidad que Joseph pagó por más materiales va en la columna de gastos.

5 El sábado, la cantidad que le pagó a un empleado se coloca en la columna de gastos. La cantidad que cobró por el trabajo terminado se coloca en la columna de ingresos.

Estado de cuenta de pérdidas y ganancias del **NEGOCIO** de construcción de Joseph (de lunes a sábado)	
Ingreso	
Anticipo	*2.000*
Pago final	*2.000*
Total de ingresos	*4.000*
Gastos	
Materiales	*-2.500*
Salario de empleados	*-500*
Total de gastos	*-3.000*
Ganancia (o pérdida)	*1.000*

Al terminar el trabajo, Joseph transfiere las cantidades a un estado cuenta de pérdidas y ganancias para ver cuánto ganó con el trabajo.



¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Te haré entender y te enseñaré el camino en que debes andar; sobre ti fijaré mis ojos".

SALMOS 32:8



COMPROMÉTASE

¿CÓMO LOGRO UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

Nombre del compañero de acción | *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Usaré un registro diario de ingresos y gastos.

Crearé un estado de cuenta de pérdidas y ganancias al final de la semana.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

Mi firma | *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, utilice esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Utilicé un registro de ingresos y gastos diariamente (escriba la cantidad de días)	*Elaboré un estado de cuenta de ganancias y pérdidas (Sí/No).*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de* Mi fundamento *y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Además, recuerde registrar sus gastos personales en su cuadernillo *Mi camino a la autosuficiencia,* en la parte posterior.

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana. (¿No sabe cómo facilitar un tema de *Mi fundamento*? Lea la página 11 y la parte interior de la portada.)

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Recursos

¡NO LO SÉ!

Elijan roles y representen lo siguiente.

Parte 1

MAXWELL: Daniel, vengo por mi paga por el trabajo que hice el miércoles pasado.

DANIEL: ¿Que acaso no te pagué? Estoy seguro de que te pagué.

MAXWELL: No, no me pagaste. El otro señor al que le trabajo siempre lo anota. ¿Tienes anotado que me hayas pagado?

DANIEL: No, pero creo que ya te pagué.

MAXWELL: ¿Cómo vas a saber si no lo anotas?

DANIEL: Supongo. … Pero ahora no estoy seguro.

Parte 2

JAMES: ¡Daniel, qué gusto verte! ¿Cómo va el negocio?

DANIEL: Ando ocupado.

JAMES: Eso está muy bien. ¿Estás sacando ganancia?

DANIEL: Sí… bueno, eso creo.

JAMES: ¿Eso crees? ¿Qué quieres decir?

DANIEL: O sea… No llevo un registro. Me la paso haciendo muebles. Lo guardo en mi mente y espero que todo salga bien.

JAMES: ¿De veras? ¿No anotas los ingresos y los gastos, ni calculas las ganancias y las pérdidas?

DANIEL: No. No soy contador. Hago muebles.

JAMES: Todo comerciante tiene que llevar registros. Es la única forma de saber si te está yendo bien en el negocio. A ver, te lo vuelvo a preguntar. ¿Estás sacando ganancias?

DANIEL: Pues… no lo sé.

JAMES: ¿Te está yendo mejor este mes que el anterior?

DANIEL: No sé.

JAMES: Por favor, sigue mi consejo y lleva un registro de manera que sepas.

Volver a la página 48

UNA SEMANA EN EL NEGOCIO DE MUEBLES DE DANIEL

Leer: Lea el siguiente ejemplo sobre el negocio de muebles de Daniel.

Después de investigar hablando con competidores y clientes, Daniel averiguó que (1) a los clientes les desagradan los muebles de metal porque se ponen muy calientes en el verano, (2) es más laborioso hacer muebles de metal y (3) los suministros para trabajar el metal cuestan más que los de madera. Así que optó por fabricar muebles de madera en lugar de muebles de metal.

¡A sus clientes les encantan! Ahora los muebles se venden bien y él considera que le va bien en el negocio.

Lunes	Vendió 4 sillas a 50 cada una. Pagó el alquiler de 100.
Martes	Pagó 500 a un empleado.
Miércoles	Vendió una mesa y sillas por 400.
Jueves	Vendió muebles de dormitorio por 1.000.
Viernes	Pagó 1.500 por materiales.
Sábado	Vendió una mesa por 400.

Volver a la página 49

NOTAS



5

¿Cómo separo el dinero de mi negocio y el de mi familia?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Utilicé un registro de ingresos y gastos diariamente (escriba la cantidad de días)	Elaboré un estado de cuenta de ganancias y pérdidas (Sí/No).	Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	6	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 5 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

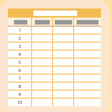
> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendió al llevar un registro de ingresos y gastos? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

¿Qué aprendió al crear un estado de cuenta de pérdidas y ganancias? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿CÓMO PUEDO ATENDER MI NEGOCIO Y A MI FAMILIA AL MISMO TIEMPO?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Leer: Ya debemos haber comenzado a llevar registros de los ingresos y los gastos de nuestro negocio. ¡Eso es bueno! Sin embargo, ¿qué pasa cuando necesitemos dinero para cubrir necesidades personales o familiares?

Ver: "No mates las gallinas: Parte I" (¿No tiene el video? Lea la página 76).

Analizar: El hermano de María quiere que ella le dé dinero de su negocio. Ella desea ayudarlo. No obstante, eso afectaría mucho a su negocio o incluso hasta acabaría con él. Además, ella ha dedicado sus esfuerzos al negocio para lograr ser autosuficiente. ¿Qué debe hacer María?

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo separo el dinero de mi negocio y el de mi familia?**

ACCIONES DE LA SEMANA: Mantendré cuentas y registros separados diariamente del dinero del negocio y el de mi familia, y me pagaré un sueldo.

Durante esta reunión, aprenderemos habilidades que nos ayudarán a responder a esa pregunta y llevar a cabo estas acciones.

Después, durante la semana, llevaremos a la práctica el dividir las finanzas del negocio y las familiares. ¡Eso será una gran bendición para nosotros y nuestra familia! Leamos la sección Éxito empresarial del Mapa para el éxito empresarial.



¿CÓMO SEPARO EL DINERO DE MI NEGOCIO Y EL DE MI FAMILIA?

Ver: "No mates las gallinas: Parte II" (¿No tiene el video? Lea la página 77).

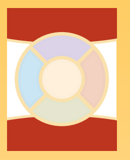
Analizar: Según lo que aprendió en el video, ¿por qué es importante separar el dinero del negocio del dinero personal y pagarse un sueldo?

Leer: El propietario de un negocio es ambos: dueño y empleado. Eso puede plantear algunas preguntas interesantes.

Sabemos que se reciben grandes bendiciones al pagar los diezmos del ingreso que se recibe. Si se separa el dinero del negocio del dinero personal, resulta más fácil calcular el diezmo.

Recuerden estos pasos:

1. Mantengan el dinero del negocio y el dinero personal en cuentas o lugares separados.
2. Pagamos diezmos del ingreso personal (el sueldo o la comisión) que nos pagamos del negocio.
3. El dinero del negocio no se diezma. El dinero que queda en el negocio se usa para pagar gastos del negocio y sueldos, y para invertir en él.



Los dueños de negocios exitosos pagan primero el diezmo.

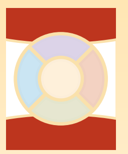
Analizar: ¿Qué pasa si amigos o familiares necesitan dinero, como el hermano de María?

Una persona del grupo podría leer o resumir la parábola de las diez vírgenes que se encuentra en Mateo 25:1–13. ¿Existen momentos en los que no podemos o no debemos ayudar a alguien que nos pida ayuda?

Ver: "No mates las gallinas: Parte III" (¿No tiene el video? Lea la página 78).

Analizar: ¿Fue acertada la decisión de María?

Leer: Los dueños de negocios exitosos no le roban a su propio negocio.



Los dueños de negocios exitosos no le roban a su propio negocio.



¿CÓMO MANTENGO REGISTROS SEPARADOS?

Leer: Entonces, ¿cómo se divide el dinero del negocio del personal? ¡Se llevan registros por separado! María lleva un registro diario del dinero que entra y sale de su negocio. También lleva un control del dinero que recibe y gasta su familia. Estos registros se denominan "registros de ingresos y gastos". Ella mantiene dos registros completamente separados, uno para el dinero del negocio y otro para el dinero personal.

Las entidades crediticias a menudo desean ver un registro de ingresos y gastos del negocio antes de extender un préstamo. El llevar registros cuidadosamente nos ayudará a prepararnos si decidimos pedir dinero prestado con el fin de que nuestro negocio crezca.

Practicar: Observe el ejemplo del registro de ingresos y gastos del negocio de María. Note que el 16 de agosto (el día en que el hermano de María le pidió dinero), había 2.500 en la cuenta bancaria de su negocio.

Registro de ingresos y gastos del NEGOCIO de María: Del 14 al 20 de agosto

Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Saldo de efectivo
Saldo de efectivo del ***negocio*** de María				*2.600*
14 de agosto	*Compra de alimento*	*-300*		*2.300*
15 de agosto	*Ventas de huevos*		*500*	*2.800*
16 de agosto	*Ventas de huevos*		*400*	*3.200*
17 de agosto	*Salario de María*	*-3.000*		*200*
18 de agosto	*Ventas de huevos*		*600*	*800*
19 de agosto	*Compra de alimento*	*-600*		*200*
20 de agosto	*Ventas de huevos*		*700*	*900*

Analizar: ¿Qué le sucedería al dinero del negocio de María si a su hermano se le dan 1.000? ¿Sería capaz de pagarse a sí misma su salario de 3.000 al día siguiente?

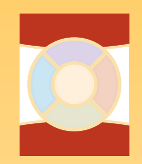
¿Debe María sentirse culpable de que su negocio no pueda darle dinero a un familiar que tiene una necesidad?

Mire en los registros de ambos, su negocio y los personales, y busque las líneas que muestran su salario. ¿Puede ver que su sueldo constituye un gasto para su negocio y a la vez un ingreso para ella?

Leer: Como vimos antes, María hace bien en pagar su diezmo basado en su ingreso personal.

¿Salario o comisión?

Si el negocio de María no cuenta con efectivo suficiente para pagarse un sueldo regular, entonces puede pagarse a sí misma una comisión en base a las ventas.



Los dueños de negocios exitosos llevan registros a diario.

Registro de ingresos y gastos PERSONALES de María: Del 14 al 20 de agosto

Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Saldo de efectivo
Saldo de efectivo ***personal*** de María				600
14 de agosto	Alimentos	-100		500
15 de agosto	Ropa	-200		300
16 de agosto	Abono de autobús	-200		100
17 de agosto	Sueldo		3.000	3.100
17 de agosto	Diezmos	-300		2.800
19 de agosto	Alimentos	-1.500		1.300
20 de agosto	Alquiler	-600		700

¿CÓMO SEPARO MI DINERO PERSONAL?

Leer: Practiquemos separar el dinero de nuestro negocio del dinero personal. Para el siguiente ejemplo, imagínese que tiene un negocio de venta de agua potable.

Ver: "El negocio de agua" (¿No tiene el video? Simplemente continúe).

Practicar: Siga los cinco pasos a continuación y utilice los formularios de la página siguiente para separar el dinero de su negocio de su dinero personal.

1. Fíjese en los ingresos y gastos personales y del negocio de cada día de la semana.
2. Ingrese el dinero de su negocio en el registro de ingresos y gastos del mismo.
3. Ingrese su dinero personal en el registro de ingresos y gastos correspondiente.
4. Elabore el estado de cuenta de pérdidas y ganancias de su negocio a partir del registro correspondiente.
5. Elabore su estado de cuenta de pérdidas y ganancias personal a partir del registro personal correspondiente.

Verifique su trabajo con las respuestas que se encuentra en la página 79.

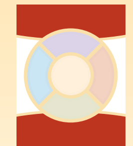
Analizar: ¿Qué aprendió del ejercicio? Si cometió errores, ¿comprende por qué los cometió? Los que entiendan pueden ayudar a los que estén confundidos.

Leer: Los dueños de negocios exitosos llevan registros diarios y se valen de ellos para tomar decisiones comerciales prudentes.

Si bien a María no le agrada llevar registros, ella se esfuerza por separar el dinero del negocio del dinero personal todos los días. ¡Ésa es la manera inteligente de llevar un negocio!

Además, ella también sabe que si algún día necesitara solicitar un préstamo comercial, las entidades crediticias le pedirán sus registros diarios.

Ver: Vea cómo Daniel mejoró su negocio utilizando principios de autosuficiencia, incluso manteniendo registros. Vea la historia exitosa de "Daniel y Christiana: Tienda de comestibles". (¿No tiene el video? Avance a la página siguiente.)



Los dueños de negocios exitosos separan los registros de su negocio de los registros personales.

Lunes 2/9 Vendió 100 botellas a 10 cada una. Gastó 300 en alimentos para la familia.
Martes 3/9 Pagó 800 en materiales para el negocio. Vendió 30 botellas a 10 cada una.
Miércoles 4/9 Pagó 500 en cuotas escolares de los niños. Pagó su propio sueldo de 1.000. Pagó 100 de diezmo.
Jueves 5/9 Pagó 500 de alquiler personal. Vendió 10 bloques de hielo a 10 cada uno.
Viernes 6/9 Vendió 100 botellas a 10 cada una. Pagó 200 de gastos comerciales.
Sábado 7/9 Vendió 20 botellas a 10 cada una. Gastó 100 en ropa nueva.

Ingresos y gastos del NEGOCIO: 2/9–7/9

Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Saldo
*Saldo de efectivo del **negocio***				*1.000*
Total de gastos e ingresos				

Estado de cuenta de pérdidas y ganancias del *NEGOCIO* (2/9–7/9)

Ingreso
Ventas de botellas de agua ________
Ventas de bloques de hielo ________
Total de ingresos del negocio ________
Gastos
Materiales ________
Gastos comerciales ________
Salarios ________
Total de gastos del negocio ________
Ganancias (o pérdidas) del negocio
(Ingresos – gastos =) ________

Ingresos y gastos PERSONALES: 2/9–7/9

Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Saldo
*Saldo de efectivo **personal***				*1.000*
Total de gastos e ingresos				

Ingresos y gastos PERSONALES: 2/9–7/9

Ingreso
Sueldo ________
Total de ingresos personales ________
Gastos
Diezmos ________
Alquiler ________
Alimentos ________
Otros ________
Total de gastos personales ________
Ganancias (o pérdidas) personales
(ingresos – gastos =) ________

Leer: En esta ocasión hemos aprendido algunas habilidades importantes que nos ayudarán a lograr el éxito. Trabajemos arduamente esta semana para que esas habilidades se conviertan en un hábito. ¡Llevemos cuentas separadas y registros diarios!

Analizar: ¿Qué personas o qué cosas podrían obstaculizarle la tarea de llevar a diario registros separados? Usted puede elaborar un plan para facilitar la tarea. Podría hacer los registros a la misma hora todos los días. Podría conservar los registros en un sitio específico. Podría crear recordatorios para usted mismo. Escriba su plan a continuación.

____

____

____

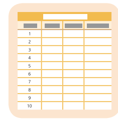
¿CÓMO PRESENTO MI NEGOCIO?

Leer: La semana próxima daremos una presentación a los miembros del grupo sobre nuestro negocio. Queremos tener la capacidad de describir nuestro negocio a otras personas. Queremos recibir sugerencias en cuanto a nuestro negocio.

Leer: Siga estas instrucciones o preséntelo de la manera más cómoda para usted.

MI NEGOCIO EN TRES MINUTOS: INSTRUCCIONES	
Parte 1	**En menos de un minuto,** describa su negocio.
Parte 2	**En menos de un minuto,** describa en qué forma el hecho de contestar una de las preguntas siguientes mejoró su negocio de forma significativa: 1. ¿Qué es lo que la gente quiere comprar? 2. ¿Cómo vendo mi producto? 3. ¿Cómo puedo controlar los gastos? 4. ¿Cómo puedo aumentar las ganancias? 5. ¿Cómo manejo mi negocio?
Parte 3	**En menos de un minuto,** describa algo que hará para continuar mejorando su negocio.

Leer: Durante la semana, piense en lo que desearía compartir. Describa sus ideas en su cuaderno de negocios. Practique su presentación con su familia o sus amigos. Venga preparado la próxima semana para compartir la presentación de su negocio.





MEDITAR

¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

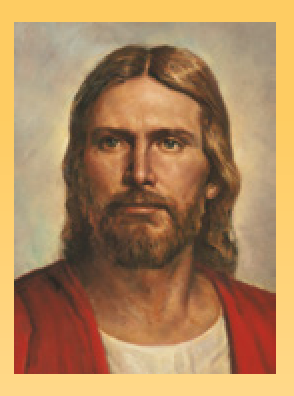
Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?



"Allegaos a mí, y yo me allegaré a vosotros; buscadme diligentemente, y me hallaréis; pedid, y recibiréis; llamad, y se os abrirá".

DOCTRINA Y CONVENIOS 88:63



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

______________________________ ______________________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Llevaré registros separados del dinero del negocio y del dinero personal.

Me pagaré un sueldo o una comisión de forma regular y mantendré ese dinero en un lugar o una cuenta por separado del dinero del negocio.

Prepararé una presentación de tres minutos en cuanto a mi negocio.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

______________________________ ______________________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, utilice esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Mantuve registros separados (Sí/No)	*Me pagué un sueldo separado del dinero del negocio (Sí/No)*	*Preparé la presentación de mi negocio (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de* Mi fundamento *y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: En nuestra próxima reunión volveremos a hacer nuestras evaluaciones de autosuficiencia con el fin de saber si nos estamos volviendo más autosuficientes. Necesitaremos traer nuestros cuadernillos de *Mi camino a la autosuficiencia* a la próxima reunión.

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana. (¿No sabe cómo facilitar un tema de *Mi fundamento*? Lea la página 11 y la parte interior de la portada.)

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Nota para el facilitador:

La próxima semana, traiga cinco copias extras de Mi camino a la autosuficiencia.

Recursos

"NO MATES LAS GALLINAS: PARTE I"

Elijan roles y representen lo siguiente.

ESCENARIO: *María tiene una cantidad considerable de gallinas y ello le permite mantener a su familia ya que vende huevos a tiendas y restaurantes de la zona. María recibe la visita de su hermano, Mateo.*

MATEO: *¡María!*

MARÍA: *Hola, Mateo. ¿Cómo estás?*

MATEO: *Bien, gracias. ¡Vaya! Mira cuántos huevos. ¡Te va bien con el negocio!*

MARÍA: *Pues sí, y me siento agradecida. He estado poniendo en práctica lo que aprendí en mi grupo de autosuficiencia. ¡He cumplido mis compromisos y me están dando resultados! El Señor nos está bendiciendo. Todo el trabajo arduo está dando frutos.*

MATEO: *Qué bien. Tal vez yo también debería asistir a un grupo. Pues, ¡también tengo buenas noticias! ¡Encontré un departamento para mi familia! ¡Finalmente tendremos agua corriente… y una ventana! Excepto que no tengo suficiente dinero en este momento. Necesito 1.000 para mudarnos. No quiero perder ese departamento, María. Es perfecto para nosotros. ¿Me puedes ayudar?*

MARÍA: *Mateo, quiero ayudarte, y tal vez te podría dar los 1.000, pero tendría que vender las gallinas.*

Volver a la página 66

NO MATES LAS GALLINAS: PARTE II

Tomen turnos para leer los párrafos siguientes:

Imagínese que trabaja en un hotel. ¿Acaso podría sacar dinero del hotel cuando quisiera? ¿Podría su hermano llevarse dinero cuando lo necesite? Si lo hiciera, probablemente lo pondrían en la cárcel.

Piense en su negocio. Su negocio tiene que crecer y prosperar a fin de que usted pueda guardar el mandamiento de ser autosuficiente. Su negocio es el medio que utiliza el Señor para bendecirle. Si tiene éxito, usted podrá bendecir a los demás. Entonces, ¿de qué manera puede proteger su negocio a fin de que prospere? ¿Debe tomar dinero cada vez que tiene una necesidad personal? ¿O para su hermano o un vecino?

La clave es la siguiente: ¡usted y su negocio son dos entidades distintas! Debe tener lugares diferentes para su dinero personal y el del negocio. Puede ponerlo en cajas o cuentas de banco separadas. También debe llevar registros separados del dinero del negocio y de su dinero personal: lugares separados y registros separados.

Entonces, ¿cómo obtiene dinero del negocio para los asuntos familiares?

¿Qué pasaría si trabajaras para otra persona? Esa persona o ese negocio le pagaría un sueldo, ¿verdad? O bien, si fuera vendedor, la empresa para la que trabajara le pagaría una comisión. Su sueldo o comisión sería su ingreso, del cual, por cierto, pagaría diezmos. Luego, el resto lo podría usar para sus necesidades personales tales como alimentos, ropa o incluso para ayudar a su hermano.

Como propietario, debe pagarse un sueldo, una cantidad de dinero a la semana, por ejemplo. Si no hay suficientes efectivo para pagarse un sueldo, aún podría pagarse una comisión, un porcentaje de las ventas. De todos modos, el sueldo o la comisión, es su ingreso. Usted paga el diezmo en base a esa cantidad. Luego puede usar el resto del dinero para alimentos, alquiler, medicinas y ahorros.

Ese simple acto, separar el dinero del negocio y su dinero personal, le beneficiará a usted y a su negocio. Su negocio puede prosperar y ser exitoso. Así sabrá cuánto dinero de su cuenta personal puede gastar y compartir.

Volver a la página 67

NO MATE LAS GALLINAS: PARTE 3

Elijan roles y representen lo siguiente.

MARÍA: *Mateo, si vendiera todas las gallinas, sabes lo que pasaría con mi negocio, ¿no? No tendría huevos para vender. El negocio se vendría abajo. Si ese fuera el caso, ¿cómo mantendría a mi familia? Lo siento. Espero que entiendas que no puedo tomar dinero del negocio cada vez que lo necesite. Yo solamente me pago un sueldo regularmente. El resto del dinero es para mantener el negocio en marcha y ayudarlo a crecer, para llegar a ser autosuficientes. Nos estamos haciendo autosuficientes para poder ayudar a otras personas.*

MATEO: *Lo entiendo.*

MARÍA: *Sin embargo, tengo 200 en mis ahorros personales que te puedo dar, si te sirven de algo.*

MATEO: *Pues, ¿sabes qué?, me servirían de mucho. Gracias, María.*

MARÍA: *De nada. Qué bueno que te puedo ayudar aunque sea un poco.*

Volver a la página 67

EL NEGOCIO DE AGUA: RESPUESTAS

Lunes 2/9 (1) Vendió 100 botellas a 10 cada una. (2) Gastó 300 en alimentos para la familia.

Martes 3/9 (3) Pagó 800 en materiales para el negocio. (4) Vendió 30 botellas a 10 cada una.

Miércoles 4/9 (5) Pagó 500 en cuotas escolares de los niños. (6) Pagó su propio sueldo de 1.000. Pagó 100 de diezmo. (7)

Jueves 5/9 (8) Pagó 500 de alquiler personal. (9) Vendió 10 bloques de hielo a 10 cada uno.

Viernes 6/9 (10) Vendió 100 botellas a 10 cada una. (11) Pagó 200 de gastos comerciales.

Sábado 7/9 (12) Vendió 20 botellas a 10 cada una. (13) Gastó 100 en ropa nueva.

Ingresos y gastos de mi NEGOCIO: 2/9–7/9

Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Saldo
*Saldo de efectivo del **negocio*** →				*1.000*
2/9	*Vendió 100 botellas* (1)		*1.000*	*2.000*
3/9	*Materiales del negocio* (3)	*-800*		*1.200*
3/9	*Vendió 30 botellas* (4)		*300*	*1.500*
4/9	*Salarios* (6)	*-1.000*		*500*
5/9	*Vendió 10 bloques de hielo* (9)		*100*	*600*
6/9	*Vendió 100 botellas* (10)		*1.000*	*1.600*
6/9	*Gastos comerciales* (11)	*-200*		*1.400*
7/9	*Vendió 20 botellas* (12)		*200*	*1.600*
Total de gastos e ingresos		*2.000*	*2.600*	*1.600*

Estado de cuenta de pérdidas y ganancias del *NEGOCIO* (2/9–7/9)

Ingreso	
Ventas de botellas de agua (1)(4)(10)(12)	*2.500*
Ventas de bloques de hielo (9)	*100*
Total de ingresos del negocio	***2.600***
Gastos	
Materiales (3)	*800*
Gastos comerciales (11)	*200*
Salarios (6)	*1.000*
Total de gastos del negocio	***2.000***
Ganancias (o pérdidas) del negocio *(Ingresos – gastos =)*	***600***

Ingresos y gastos PERSONALES: 2/9–7/9

Fecha	Descripción	Gasto	Ingreso	Saldo
*Saldo de efectivo **personal*** →				*1.000*
2/9	*Alimentos* (2)	*-300*		*700*
4/9	*Cuotas escolares* (5)	*-500*		*200*
4/9	*Sueldo* (6)		*1.000*	*1.200*
4/9	*Diezmos* (7)	*-100*		*1.100*
5/9	*Alquiler* (8)	*-500*		*600*
7/9	*Camisa* (13)	*-100*		*500*
Total de gastos e ingresos		*1.500*	*1.000*	*500*

Ingresos y gastos PERSONALES: 2/9–7/9

Ingreso	
Sueldo (6)	*1.000*
Total de ingresos personales	***1.000***
Gastos	
Diezmos (7)	*100*
Alquiler (8)	*500*
Alimentos (2)	*300*
Otros (5) (13)	*600*
Total de gastos personales	***1.500***
Ganancias (o pérdidas) personales *(Ingresos – gastos =)*	***-500***

Volver a la página 70

NOTAS



6

¿Cómo está progresando mi negocio?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

¡NUEVO!

- Traiga cinco copias extras de *Mi camino a la autosuficiencia*.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Mantuve registros separados (Sí/No)	Me pagué un sueldo separado del dinero del negocio (Sí/No)	Preparé la presentación de mi negocio (Sí/No)	Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 6 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



INFORME

¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

> **“Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías”.**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendieron al llevar registros separados del dinero personal y el dinero del negocio? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

¿Qué aprendió al pagarse un sueldo y separar ese dinero del dinero de su negocio? ¿De qué manera ayudará eso a su negocio?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



APRENDER

¿CÓMO DESCRIBO MI NEGOCIO?



Leer: Hoy realizaremos las presentaciones de nuestros negocios. Cuando describimos nuestro negocio a otros, aprendemos cosas sobre nuestro negocio que pueden ayudarnos a mejorar. A medida que le vengan ideas durante y después de las presentaciones, escríbalas en su cuaderno de negocios.

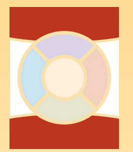
Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo puedo describir mi negocio a otras personas?**

ACCIÓN DE LA SEMANA: Buscaré las ideas de otras personas sobre cómo hacer crecer mi negocio.

Tiempo: Otorgue tres minutos a cada persona para que realice su presentación. Avísele al presentador cuando le quede un minuto.

Leer: Ahora tendremos nuestra primera presentación. ¿Quién quiere ser el primero? Recuerde que tiene tres minutos para hacer su presentación y luego dos minutos para el análisis.

Leer: Siga las instrucciones de la página siguiente.



Los dueños de negocios exitosos mejoran algo todos los días.

MI NEGOCIO EN TRES MINUTOS: INSTRUCCIONES	
Parte 1	**En menos de un minuto,** describa su negocio.
Parte 2	**En menos de un minuto,** describa en qué forma el hecho de contestar una de las preguntas siguientes mejoró su negocio de forma significativa: 1. ¿Qué es lo que la gente quiere comprar? 2. ¿Cómo vendo mi producto? 3. ¿Cómo puedo controlar los gastos? 4. ¿Cómo puedo aumentar las ganancias? 5. ¿Cómo manejo mi negocio?
Parte 3	**En menos de un minuto,** describa algo que hará para continuar mejorando su negocio.

Tiempo: Ahora, otorgue dos minutos para el análisis.

Analizar: Háganse preguntas unos a otros. Deliberen juntos. Ayuden a mejorar el negocio de este miembro del grupo.

Leer: Ahora, repitan estos pasos para cada miembro del grupo hasta que todos hayan hecho su presentación.

¿QUÉ APRENDÍ?

Analizar: Los dueños de negocios exitosos aprenden continuamente. ¿Qué aprendió de otros miembros del grupo que le ayudará a mejorar su negocio?

Leer: En nuestras próximas seis reuniones, aprenderemos cómo hacer crecer nuestros negocios. Para nuestra próxima reunión, debe traer sus registros de ingresos y gastos del negocio y los estados de cuenta de pérdidas y ganancias de las últimas dos semanas.

Si todavía no ha empezado un negocio, ayudará a otros con sus registros de ingresos y gastos y los estados de cuenta de pérdidas y ganancias del negocio. Esta será una buena práctica para todos.

Ver: Vea cómo Félix mejoró su negocio utilizando principios de autosuficiencia. Vea "Félix: Mantenimiento y piezas para refrigeración". (¿No tiene el video? Simplemente continúe.)

Los dueños de negocios exitosos aprenden continuamente.

¿ME ESTOY VOLVIENDO MÁS AUTOSUFICIENTE?

Leer: Nuestra meta es la autosuficiencia, tanto la temporal como la espiritual. Lograr el éxito de nuestro negocio es sólo una parte de esa meta.

Analizar: ¿Qué cambios ha visto en su vida a medida que practica y enseña los principios de *Mi fundamento*?

Practicar: Abran su cuadernillo *Mi camino a la autosuficiencia* en la Evaluación de autosuficiencia en blanco (en la parte de atrás). Complete los pasos.

Una vez que haya terminado, tome tres minutos para meditar lo siguiente:

¿Es ahora más consciente de sus gastos? ¿Puede actualmente responder "frecuentemente" o "siempre" a más de estas preguntas? ¿Se siente más seguro con la cantidad que ha establecido como su ingreso para ser autosuficiente? ¿Está más cerca de obtener un ingreso que le permita ser autosuficiente? ¿Qué puede hacer para mejorar?





¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Escudriñad diligentemente, orad siempre, sed creyentes, y todas las cosas obrarán juntamente para vuestro bien".

DOCTRINA Y CONVENIOS 90:24



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

_______________________ _______________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Traeré mi cuaderno de negocios con mis registros de ingresos y gastos a nuestra próxima reunión.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: _______________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

_______________________ _______________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, utilice esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Traje mi registros de ingresos gastos (Sí/No)	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana. (¿No sabe cómo facilitar un tema de *Mi fundamento*? Lea la página 11 y la parte interior de la portada.)

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Recursos

NOTAS



7
¿Cómo haré crecer mi negocio?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Traje mi registros de ingresos gastos (Sí/No)	Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 7 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

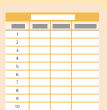
> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué ideas probó en su negocio?

¿Qué aprendió al cumplir con sus compromisos?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



APRENDER

¿QUÉ AYUDARÁ A MI NEGOCIO A GANAR MÁS DINERO?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Ver: "¿Bicicleta o gallinas?" (¿No tiene el video? Vea el guión en la página 102).

Leer: Un bien es algo que un negocio posee que es valioso. Usted puede comprar y vender bienes. Por ejemplo, María podría comprar una silla para sentarse en la venta de huevos y podría vender un pollo. Estos son bienes.

Un bien productivo produce dinero para un negocio. Las gallinas de María son bienes productivos, ya que producen huevos que María vende por dinero. Una silla es un bien, pero no es un bien productivo. No produce dinero.

Analizar: Los dueños de negocios exitosos utilizan bienes productivos para hacer crecer su negocio. ¿Cómo puede una máquina de coser o una bicicleta ser un bien productivo?

Practicar: Elija un compañero. Haga una lista de los bienes productivos con los que ya cuenta su negocio:

____

____

____

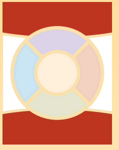
____

____

____

____

____



Los dueños de negocios exitosos utilizan bienes productivos para hacer crecer su negocio.

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo utilizo bienes productivos para hacer crecer mi negocio?**

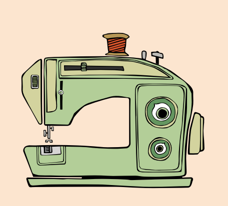
ACCIÓN DE LA SEMANA: Identificaré los bienes que tengo y determinaré la manera de hacerlos más productivos. Identificaré y daré prioridad a otros bienes que necesito.

¿QUÉ PUEDO HACER PARA QUE MIS BIENES SEAN MÁS PRODUCTIVOS?

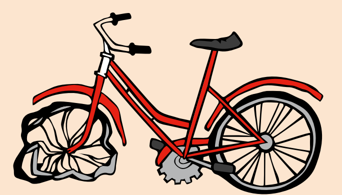
Leer: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha. Debemos utilizar nuestros bienes sabiamente. Cuidamos nuestros bienes a fin de que puedan ser muy productivos.

Analizar: ¿Qué pasaría con el negocio de María si ella no cuidara bien sus bienes productivos (sus gallinas)?

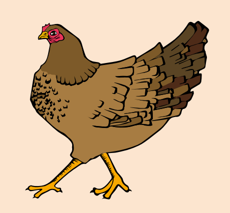
Practicar: Ahora, revise los bienes de los negocios a continuación. ¿Cuál de los siguientes bienes son actualmente bienes productivos?



MÁQUINA DE COSER
Gloria está cosiendo muchas camisas hoy.



BICICLETA ROTA
David espera poder arreglar su bicicleta y utilizarla pronto.



GALLINA QUE NO PONE HUEVOS
María está a la espera de ver si su gallina empieza a poner huevos.

Leer: Necesitamos utilizar nuestros bienes de la forma más productiva posible. Lea el siguiente ejemplo de un mayordomo sabio.

EL TALLER DE COSTURA DE GLORIA:

Gloria tenía una máquina de coser. La cuidó muy bien. Ella podía coser cinco camisas por día. Sus clientes querían más camisas.

Pensó en contratar a una ayudante y comprar otra máquina de coser. Pero en lugar de comprar otra máquina de coser, Gloria contrató a su amiga para que cosiera con la misma máquina durante la noche. Ahora el negocio de Gloria puede hacer 10 camisas por día con una máquina de coser.

Analizar: ¿Cómo fue Gloria un mayordomo sabio con su bien productivo? ¿Qué puede hacer para que sus bienes sean más productivos?

"Serás diligente en preservar lo que tengas, para que seas mayordomo sabio".

DOCTRINA Y CONVENIOS 136:27

¿CÓMO PUEDO OBTENER MÁS BIENES PRODUCTIVOS?

Practicar: Piense en los bienes que usted podría conseguir que ayudarían a hacer crecer su negocio. Haga una lista a continuación.

TIPOS DE BIENES	BIENES CON LOS QUE YA CUENTO	NUEVOS BIENES QUE PODRÍAN AYUDAR A HACER CRECER MI NEGOCIO
Herramienta / máquina		
Vehículo		
Edificio		
Animal		
Otros		

Practicar: Forme un grupo con una o dos personas más. Analice por qué estos bienes podrían ayudarle a hacer crecer su negocio.

Practicar: ¿Cómo puede obtener los bienes que usted indicó en la página anterior? A continuación se muestra una lista de las maneras en que los dueños de negocios obtienen nuevos bienes. Formen grupos de tres y analicen las ventajas y desventajas de cada opción. Haga una lista a continuación.

MANERAS DE OBTENER BIENES	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Ahorrar para comprar un bien		
Asociarse con alguien que tenga un bien		
Rentar un bien		
Pedir prestado un bien		
Pedir un préstamo para comprar un bien		
Otros		

Practicar: Ahora, con el mismo grupo, analice lo siguiente:

¿Qué bien sería el más útil para su empresa en este momento? ¿Cuánto dinero le ayudaría a producir? ¿Qué tan fácil sería obtenerlo? ¿Cuáles son algunas de las maneras que usted podría pagar por el nuevo bien?

Ver: Vea la historia exitosa de “Susy: Transporte escolar” para ver cómo Susy ya ha mejorado su negocio y cómo planea obtener un bien productivo. (¿No tiene el video? Avance a la página siguiente.)

¿CÓMO CONTROLO LOS COSTOS?

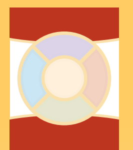
Leer: Los bienes productivos ayudan a nuestros negocios a producir dinero. Para hacer crecer nuestros negocios, también es necesario controlar los costos. ¡Pero no todos los gastos son los mismos!

Ver: "Cuidado con los costos fijos" (¿No tiene el video? Lea la página 103).

Leer: **Los costos variables** aumentan o disminuyen con las ventas.

Los costos fijos se deben pagar sin importar lo mucho o lo poco que vendemos.

Los dueños de negocios exitosos sólo agregan costos fijos cuando saben que estos ayudarán a que la empresa produzca más dinero.



Los dueños de negocios exitosos sólo agregan costos fijos cuando estos aumentarán las ganancias.

Practicar: Mire los gastos del negocio de Daniel. Marque con un círculo *fijo* o *variable* para cada costo.

GASTOS DEL NEGOCIO DE DANIEL		
Alquiler del taller	Fijo	Variable
Madera para hacer muebles	Fijo	Variable
Costos de entrega	Fijo	Variable
Salario de Daniel	Fijo	Variable

Practicar: Haga una lista de los gastos de su propio negocio. Marque con un círculo *fijo* o *variable* para cada costo.

GASTOS DE MI NEGOCIO		
	Fijo	Variable
	Fijo	Variable
	Fijo	Variable
	Fijo	Variable
	Fijo	Variable
	Fijo	Variable
	Fijo	Variable
	Fijo	Variable

Leer: Durante la semana, registraremos nuestros ingresos y gastos, indicando cuáles son fijos y cuáles son variables, y traeremos nuestros estados de cuenta de pérdidas y ganancias a nuestra próxima reunión.



¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Confía en Jehová con todo tu corazón, y no te apoyes en tu propia prudencia. Reconócelo en todos tus caminos, y él enderezará tus veredas".

PROVERBIOS 3:5–6



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

______________________________ ______________________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Escribiré un plan para hacer que mis bienes actuales sean más productivos.

Identificaré los nuevos bienes productivos más importantes que necesito para mi negocio.

Llevaré a la próxima reunión mis estados de cuenta de pérdidas y ganancias, con los gastos fijos y los variables.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

______________________________ ______________________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, use esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Escribí un plan para hacer que los bienes sean más productivos (Sí/No)	*Identifiqué los nuevos bienes más importantes (Sí/No)*	*Traje mi estado de cuenta de pérdidas y ganancias (Sí/No).*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana.

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Recursos

¿BICICLETA O GALLINAS?

Elijan roles y representen lo siguiente.

NAOMI: *Hola, María. ¿Cómo va tu negocio? ¿Está creciendo?*

MARÍA: *Va bien, pero estoy muy cansada. Trabajo mucho, pero no gano lo suficiente.*

NAOMI: *Parece que necesitas más bienes productivos.*

MARÍA: *¿Qué son bienes productivos?*

NAOMI: *Cosas que ayudan a que el negocio produzca más dinero.*

MARÍA: *Oh, eso me gusta. Me encantaría tener más bienes productivos… pero, creo que ahora no tengo ningún bien.*

NAOMI: *Claro que sí. Tus gallinas son bienes productivos. ¿Ganarías más dinero si tuvieras más gallinas?*

MARÍA: *Sí, claro. Debería comprar más gallinas.*

NAOMI: *¿Qué más ayudaría a tu negocio?*

MARÍA: *Sería bueno tener una bicicleta para entregar los huevos y cargar el alimento de las gallinas. Se me cansan los pies de tanto caminar.*

NAOMI: *Bueno, tal vez debas comprar una bicicleta. ¿Ganarías más dinero si tuvieras una bicicleta?*

MARÍA: *Sí, con una bicicleta podría hacer las entregas más rápido. Tendría más tiempo para vender. Pero ¿qué compro?, ¿una bicicleta o más gallinas?*

NAOMI: *¿Qué es más importante para tu negocio en este momento? ¿La bicicleta o más gallinas?*

MARÍA: *No lo sé. ¿Cómo puedo decidir?*

Volver a la página 94

CUIDADO CON LOS COSTOS FIJOS

Elijan papeles y representen lo siguiente:

MARÍA: *Naomi, creo que los bienes productivos traerán más dinero a mi negocio. Pero me preocupan los costos.*

NAOMI: *Bien, María, siempre debes tratar de reducir los costos.*

MARÍA: *Pero, ¿cómo sabré cuáles serán mis costos? ¡Cambian tanto!*

NAOMI: *Primero, debes separar los costos fijos de los variables.*

MARÍA: *No sé lo que significa eso.*

NAOMI: *Déjame decirlo de otra manera. ¿Conoces a Daniel?*

MARÍA: *¿El que vende muebles?*

NAOMI: *Sí. Cuando Daniel hace una silla para vender, ¿crees que tiene que pagarle a un proveedor la madera que utiliza para hacerla?*

MARÍA: *Sí.*

NAOMI: *Así es. A Daniel le gusta esperar hasta que tenga una orden para comprar la madera.*

Si sólo hace una silla este mes, sólo tendrá que pagar por la madera de una silla. Si vende 10 sillas, pagará 10 veces más por la madera.

MARÍA: *Pero eso está bien porque ¡venderá 10 veces más sillas!*

NAOMI: *Así es. Para Daniel, el costo de la madera es un costo variable. Sube o baja dependiendo de la cantidad que venda.*

Ahora bien, el tiene que pagar el alquiler de su taller. Supongamos que paga 1.000 por mes. ¿Cuánto tendrá que pagar si vende diez sillas?

MARÍA: *1.000 por mes.*

NAOMI: *¿Cuánto pagará si sólo vende una silla?*

MARÍA: *Lo mismo. No cambia.*

NAOMI: *Así es. Su costo de alquiler es un costo fijo. No importa lo mucho o lo poco que venda. Tiene que pagar la misma cantidad.*

MARÍA: *Creo que no me gustan los costos fijos.*

NAOMI: *Sólo hay que tener cuidado con los costos fijos. Pueden ser útiles si son para bienes productivos.*

MARÍA: *¡Si ganamos suficiente para pagarlos!*

NAOMI: *Verdad.*

MARÍA: *Naomi, ¿puedes ayudarme a saber cuáles de mis costos son fijos y cuáles son variables?*

Volver a la página 98

NOTAS



8

¿Cuánto puedo invertir para hacer crecer mi negocio?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Escribí un plan para hacer que los actuales bienes sean más productivos (Sí/No)	Identifiqué los nuevos bienes más importantes (Sí/No)	Traje mi estado de cuenta de pérdidas y ganancias (Sí/No).	Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 8 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué hará para que sus bienes sean más productivos? ¿Cómo mantendrá sus bienes?

¿Qué bien productivo nuevo es de mayor prioridad? ¿Por qué?

¿Cuáles son sus gastos fijos y variables? ¿Por qué ayuda el saber la diferencia entre ambos?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿PUEDO AFRONTAR MÁS BIENES?

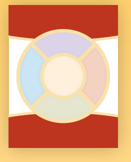
Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Leer: Una manera de hacer crecer un negocio es agregar bienes productivos. Antes de agregar bienes productivos a nuestros negocios, tenemos que saber si podemos afrontar el costo.

Ver: "¿Puedo afrontar más bienes? (Parte I)" (¿No tiene el video? Lea la página 122).

Analizar: ¿Cómo puede saber María si tendrá suficiente dinero para pagar el préstamo?

Leer: Los dueños de negocios exitosos se aseguran que pueden pagar las mejoras de sus negocios antes de llevarlas a cabo.



Los dueños de negocios exitosos realizan inversiones sabiamente.

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Tengo la capacidad de pagar un préstamo para comprar un bien?**

ACCIÓN DE LA SEMANA: Crearé un estado de cuenta de flujo de efectivo para entender mejor el futuro de mi negocio.

Leer: El estado de cuenta de flujo de efectivo es una herramienta que le ayuda a evaluar su negocio con el fin de identificar maneras de hacerlo crecer. Existen tres pasos para crear un estado de cuenta de flujo de efectivo:

- Paso 1. Usando sus estados de cuenta de pérdidas y ganancias, observe los resultados previos de su negocio.
- Paso 2. Mire el futuro de su negocio al hacerse esta pregunta: "¿Cuáles serán mis ingresos y gastos en el futuro?"
- Paso 3. Calcule el efectivo que tendrá disponible en el futuro.

El estado de cuenta de flujo de efectivo puede ayudarle a decidir las diferentes maneras de hacer crecer su negocio, tales como aumentar su selección de productos, disminuir sus gastos, incrementar sus ingresos y evaluar posibles préstamos.

Ver: Vea la historia exitosa de "Rosanny: Las frituras" para ver cómo el obtener un préstamo le ayudó a Rosanny a hacer crecer su negocio. (¿No tiene el video? Avance a la página siguiente.)

¿CUÁNTO DINERO HAY ACTUALMENTE DISPONIBLE?

Ver: "¿Cuánto dinero hay disponible?" (¿No tiene el video? Simplemente continúe).

Después de ver el video, revise esta página para que pueda recordar lo que ha aprendido.

Leer: Para saber si María tiene el dinero suficiente para hacer crecer su negocio, debe saber tres cosas: **el pasado, el futuro** y **el flujo de efectivo.**

Puede averiguar estas tres cosas creando un estado de cuenta de flujo de efectivo.

PASO 1: El pasado

Usando los estados de cuenta de pérdidas y ganancias, María escribe sus ingresos, gastos fijos, gastos variables y la ganancia o pérdida de los últimos dos meses.

	Hace 2 meses	El mes pasado	Este mes	El mes que viene	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingreso	4.400	4.400						
Gastos fijos	-3.300	-3.300						
Gastos variables	-1.000	-1.000						
Ganancia (o pérdida)	100	100						
Dinero inicial								
Dinero disponible								

Analizar: Mire el estado de cuenta de flujo de efectivo de María arriba. ¿Qué le indican a María los dos últimos meses de ingresos en cuanto a su negocio?

PASO 2: El futuro

Usando las cifras de los últimos dos meses, María escribe lo que piensa que serán sus futuros ingresos, gastos fijos, gastos variables y ganancias o pérdidas.

	Hace 2 meses	El mes pasado	Este mes	El mes que viene	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingreso	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400
Gastos fijos	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300
Gastos variables	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000
Ganancia (o pérdida)	100	100	100	100	100	100	100	100
Dinero inicial								
Dinero disponible								

María no tiene planes de hacer ningún cambio en su negocio, por lo que piensa que sus ingresos y gastos de los próximos seis meses serán los mismos que los últimos dos meses.

Analizar: Mire el estado de cuenta de flujo de efectivo de María arriba. ¿Cambian las ganancias mensuales de María?

PASO 3: Dinero disponible

El dinero inicial es lo que María tiene en el banco a principios de mes. En este caso, empieza con 50

	Hace 2 meses	El mes pasado	Este mes	El mes que viene	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingreso	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400
Gastos fijos	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300
Gastos variables	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000
Ganancia (o pérdida)	100	100	100	100	100	100	100	100
Dinero inicial	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Dinero disponible	150	250	350	450	550	650	750	850

Cada mes, agrega las ganancias mensuales al dinero inicial para obtener el dinero disponible (50 + 100 = 150).

El dinero disponible se convierte en el dinero inicial del siguiente mes (150).

Analizar: Mire el estado de cuenta de flujo de efectivo arriba. ¿Cuánto dinero tiene disponible María al final de los seis meses?

Leer: Ahora que María sabe la cantidad de dinero que podría tener disponible en los próximos seis meses, puede decidir cómo hacer crecer su negocio.

¿CUÁNTO DINERO HAY DISPONIBLE PARA LOS PAGOS DE UN PRÉSTAMO?

Practicar: Ahora veamos qué pasa con el flujo de efectivo de María si ella pide prestado 1.500 por 6 meses para comprar 15 gallinas. Mire el estado de cuenta de flujo de efectivo de María a la derecha. ¿Cuenta María con suficiente flujo de efectivo para hacer pagos de 275 a un préstamo? Con un compañero, revise el dinero que tiene disponible María.

Analizar: Junto con todo el grupo, analicen las siguientes preguntas: ¿Qué debería hacer María? ¿Debería María tratar un monto de pago diferente? ¿Podría ahorrar y pagar las gallinas en efectivo?

Estado de cuenta de flujo de efectivo de María

1. Ya que ella contará con más huevos, María concluyó que cada mes podría obtener unos 900 más de ingresos (60 más por cada gallina multiplicado por 15). 900 más sus ingresos actuales de 4.400 es igual a 5.300.

2. Ella piensa que sus gastos fijos aumentarían a 3.500 (200 más para el alquiler de una bicicleta más sus gastos actuales de 3.300).

3. Si María pide el préstamo, también tendrá un gasto fijo de 275 (350 el primer mes).

	Hace 2 meses	El mes pasado	Este mes	El mes que viene	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
Ingreso	4.400	4.400	5.300	5.300	5.300	5.300	5.300	5.300	5.300	5.300
Gastos fijos	-3.300	-3.300	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500
Pagos al préstamo			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Gastos variables	-1.000	-1.000	-1.600	-1.600	-1.600	-1.600	-1.600	-1.600	-1.600	-1.600
Ganancia (o pérdida)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Dinero inicial	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Dinero disponible	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	125

4. Ella piensa que sus gastos variables aumentarán a 1.600 por el gasto de 500 más en alimento para las gallinas y 100 para su sobrina por entregar los huevos.

5. En los dos primeros meses, María tiene suficiente dinero disponible para hacer el pago del préstamo.

6. Sin embargo, fíjese en los últimos cuatro meses del préstamo (meses 3–6). ¿Tendrá María suficiente dinero para pagar todos los pagos del préstamo?

7. Después de que María pague completamente el préstamo, sus ganancias volverán a subir. Pero, ¿será demasiado tarde?

Ver: "¿Puedo afrontar más bienes? Parte II" (¿No tiene el video? Lea la página 123).

Practicar: Ahora veamos qué pasa con el flujo de efectivo de María si ella pide un préstamo menor de 800 por 6 meses para comprar 8 gallinas. Mire el estado de cuenta de flujo de efectivo de María a la derecha. ¿Cuenta María con suficiente flujo de efectivo para un préstamo de 800? Con un compañero, revise el dinero que tiene disponible María.

Analizar: Junto con todo el grupo, analice las siguientes preguntas: ¿Puede María afrontar un pago mayor al préstamo? ¿Debería ella pedir un préstamo más grande?

Leer: En este ejemplo, María está usando su estado de cuenta de flujo de efectivo para decidir si puede afrontar la compra de más gallinas. Ella también podría utilizar el estado de cuenta de flujo de efectivo para decidir sobre otros cambios en su negocio, tales como el alquiler de una bicicleta, la compra de un nuevo cartel o la compra de un alimento diferente para las gallinas.

Estado de cuenta de flujo de efectivo de María

1. María piensa que con 8 gallinas más, podría obtener unos 480 más de ingresos (60 más por cada gallina multiplicado por 8). 480 más sus ingresos actuales de 4.400 es igual a 4.880.

2. Ella cree que sus gastos fijos no aumentarán ya que no rentará una bicicleta.

3. Si María pide el préstamo, también tendrá un gasto fijo de 150 (250 el primer mes).

	Hace 2 meses	El mes pasado	Este mes	El mes que vien[illegible]	Mes 3	Mes 4	Mes 5	[illegible] 6	Mes 7	Mes 8
Ingreso	4.400	4.400	4.880	4.880	4.880	4.880	4.880	[illegible].880	4.880	4.880
Gastos fijos	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300	-3.300
Pagos al préstamo			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Gastos variables	-1.000	-1.000	-1300	-1.300	-1.300	-1.300	-1.300	-1.300	-1.300	-1.300
Ganancia (o pérdida)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Dinero inicial	50	[illegible]0	250	280	410	540	670	800	930	1.210
	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Dinero disponible	15[illegible]	250	280	410	540	670	800	93[illegible]	1.210	1.490

4. Ella piensa que sus gastos variables aumentarán a 1.300 por el gasto de 250 más en alimento para las gallinas y 50 para su sobrina por entregar los huevos.

5. Fíjese en el dinero que tiene disponible. ¿Tendrá María suficiente dinero para pagar todos los pagos del préstamo?

6. Mire las ganancias y las pérdidas de María. Note que sus ganancias son más bajas durante los pagos al préstamo, pero son más altas que antes que pidiera el préstamo.

¿CUÁNTO DINERO HAY DISPONIBLE PARA MI NEGOCIO?



Practicar: Ahora realice un estado de cuenta de flujo de efectivo de su propio negocio. Busque un compañero y en el estado de cuenta de flujo de efectivo a la derecha realice los siguientes pasos. (Vea las páginas 109–117 para ayuda.) Si necesita más formularios en blanco, vea la página 118. Si lo desea, puede copiarlo en su cuaderno de negocios.

Piense en un bien productivo que podría obtener para su negocio. Piense en cuánto aumentarían sus ingresos y sus gastos.

Si usted no sabe qué números utilizar o si no tiene un negocio, ayude a alguien que sí lo tenga. Esto es sólo una práctica.

Leer: Después de nuestra próxima reunión, hablaremos con prestamistas y averiguaremos cuáles serían nuestros pagos de un préstamo. Entonces podremos incluir los pagos del préstamo en nuestro estado de cuenta de flujo de efectivo.

Analizar: ¿Cómo el saber cuánto efectivo tiene disponible le ayuda a tomar decisiones para su negocio? Además de los pagos al préstamo, ¿hay otras maneras en las que el saber su flujo de efectivo puede ayudarle a hacer crecer su negocio?

Su estado de cuenta de flujo de efectivo

1. Basado en su estado de cuenta de pérdidas y ganancias, escriba los ingresos y los gastos de los últimos dos meses.

2. Escriba cuánto cree que su nuevo ingreso será por los próximos seis meses (el ingreso anterior más el ingreso por el nuevo bien).

3. Escriba cuánto cree que sus nuevos gastos serán por los próximos seis meses (los gastos anteriores más los gastos por el nuevo bien).

4. Aquí escribirá el pago al préstamo, pero si aún no lo sabe, deje esta línea en blanco por ahora.

	Hace 2 meses	El mes pasado	Este mes	El mes que viene	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingreso								
Gastos fijos								
Pagos al préstamo								
Gastos variables								
Ganancia (o pérdida)								
Dinero inicial								
Dinero disponible								

5. Calcule sus ganancias y pérdidas restando los gastos de los ingresos.

6. Para saber la cantidad de dinero que tiene disponible, sume las ganancias (o reste las pérdidas) del efectivo inicial.

7. Cuando sepa el monto de los pagos al préstamo, puede utilizar este flujo de efectivo para ver si tiene suficiente dinero disponible para hacer todos los pagos al préstamo.

SEIS MESES DE ESTADOS DE CUENTA DE FLUJO DE EFECTIVO

Cree un estado de cuenta del flujo de efectivo para demostrar la situación actual de su negocio. Vea las páginas 109–117 para ayuda.

FLUJO DE EFECTIVO 1: SITUACIÓN ACTUAL

	HACE 2 MESES	EL MES PASADO	ESTE MES	EL MES QUE VIENE	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Total de ingresos								
Gastos fijos								
Pagos al préstamo								
Pagos variables								
Total de ganancias / pérdidas								
Dinero inicial								
Dinero disponible								

Luego, cree un estado de cuenta del flujo de efectivo que incluya una manera de obtener un nuevo bien.

FLUJO DE EFECTIVO 2: NUEVO BIEN

	HACE 2 MESES	EL MES PASADO	ESTE MES	EL MES QUE VIENE	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Total de ingresos								
Gastos fijos								
Pagos al préstamo								
Pagos variables								
Total de ganancias / pérdidas								
Dinero inicial								
Dinero disponible								



¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Encomienda a Jehová tu camino, y confía en él, y él lo hará".

SALMOS 37:5



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

____________________________________ ____________________________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Crearé un estado de cuenta del flujo de efectivo actual de mi negocio.

Crearé un estado de cuenta del flujo de efectivo que incluya una manera de obtener un nuevo bien.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ____________________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

____________________________________ ____________________________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, use esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Creé un estado de cuenta del flujo de efectivo actual (Sí/No)	*Creé un estado de cuenta del flujo de efectivo que incluye una manera de obtener un nuevo bien (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de* Mi fundamento *y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana.

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Nota para el facilitador:

Traiga una lista de prestamistas locales a la próxima reunión. Para conseguir la lista, vea srs.lds.org/lenders o pídala al comité de autosuficiencia de estaca o a un gerente de los servicios de autosuficiencia.

Recursos

¿PUEDO AFRONTAR MÁS BIENES? PARTE I

Elijan papeles y representen lo siguiente:

MARÍA: *Naomi, decidí comprar más gallinas. Necesito más bienes productivos para hacer crecer mi negocio.*

NAOMI: *Me parece una buena decisión. Entonces, ¿puedes pagar las gallinas?*

MARÍA: *¿Pagar? Sí, voy a pedir un préstamo para las gallinas.*

NAOMI: *¿Cuánto piensas pedir prestado?*

MARÍA: *El préstamo sería de 1.500.*

NAOMI: *¿Por qué 1.500?*

MARÍA: *Bueno, sé de alguien que está vendiendo 15 gallinas por 1.500. Es un buen precio.*

NAOMI: *¿Por qué 15 gallinas?*

MARÍA: *Son las todas las que tiene.*

NAOMI: *¿Tienes suficiente flujo de efectivo para comprar 15 gallinas?*

MARÍA: *Sí… pues… supongo. No lo sé.*

NAOMI: *¿Cuál es el pago mensual?*

MARÍA: *Hablé con una prestamista y me dijo que serían 275 por mes.*

NAOMI: *¿Tienes suficiente dinero disponible cada mes para hacer los pagos?*

MARÍA: *Eso espero.*

NAOMI: *María, no puedes sólo esperar. Tienes que estar segura de que tendrás suficiente dinero disponible para hacer los pagos.*

MARÍA: *Pero, ¿cómo voy a saberlo?*

Volver a la página 108

¿PUEDO AFRONTAR MÁS BIENES? (PARTE II)

Elijan roles y representen lo siguiente.

MARÍA: *Naomi, muchas gracias por mostrarme cómo averiguar cuánto dinero tengo disponible. Un préstamo con pagos de 275 por mes hubiera sido demasiado para mí. Me habría quedado sin dinero al tercer mes. No hubiera podido hacer los pagos. ¡Podría haber perdido mi negocio!*

NAOMI: *Oh, María, me alegra que vimos cuánto dinero había disponible antes de pedir el préstamo.*

MARÍA: *Yo también. Pero, ¿cómo puedo saber cuánto puedo pagar?*

NAOMI: *A ver, intentemos con un préstamo más pequeño.*

MARÍA: *Bien. Trataré de buscar un préstamo con pagos de 150 a ver si puedo pagarlo.*

Volver a la página 113

NOTAS



9

¿Cómo sé si debo acudir a un préstamo para hacer crecer mi negocio?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

¡NUEVO!

- Prepare un lista de prestamistas locales para entregarla a los miembros del grupo. La lista está disponible en srs.lds.org/lenders o pídala al comité de autosuficiencia de estaca o a un gerente local de los servicios de autosuficiencia.
- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	*Creé un estado de cuenta del flujo de efectivo actual (Sí/No)*	*Creé un estado de cuenta del flujo de efectivo que incluye una manera de obtener un nuevo bien (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*
Gloria	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*	*Sí*

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 9 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



INFORME

¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendió de su negocio al ver su flujo de efectivo?

¿Tendrá suficiente dinero en efectivo disponible para hacer los pagos del préstamo u otras cosas para mejorar su negocio?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿ES BUENO O MALO PEDIR DINERO PRESTADO?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Analizar: Piense en alguien que usted conozca que haya pedido dinero prestado. El pedir dinero prestado, ¿le ayudó o la perjudicó a esta persona?

Leer: La deuda personal para el hogar y la deuda del negocio son diferentes.

Los préstamos personales se utilizan para gastar más de lo que nuestros medios nos permiten pagar. Los préstamos para negocios se utilizan para producir más de lo que medios que tenemos nos permiten producir.

Lea las citas de la derecha. Los profetas nos han aconsejado evitar la deuda personal.

La deuda comercial puede ayudarnos a hacer crecer nuestro negocio. Sin embargo, la deuda comercial no es siempre una buena elección. Debemos saber cuándo es "razonable", como lo dijo el presidente Benson.

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo sé si debo acudir a un préstamo para hacer crecer mi negocio?**

ACCIONES DE LA SEMANA— (1) Hablaré con por lo menos 10 clientes para investigar si ellos comprarían más si yo tuviera más para vender y (2) visitaré al menos cuatro prestamistas y les haré las preguntas del formulario de plazos y condiciones del préstamo.

Durante esta reunión, aprenderemos y practicaremos habilidades para ayudarnos a saber si pedir un préstamo es una buena idea.

"Ciertas deudas, como para una casa modesta, gastos educativos… quizás sean necesarias, pero nunca debemos someternos al cautiverio económico de la deuda de consumo sin antes sopesar cuidadosamente las consecuencias".

JOSEPH B. WIRTHLIN, "Deudas terrenales y deudas celestiales", *Ensign* o *Liahona*, mayo de 2004, pág. 41

"Ahora bien, no quiero decir que todas las deudas son malas, por supuesto que no. Las deudas comerciales razonables… son un factor de crecimiento".

EZRA TAFT BENSON, "Pay Thy Debt, and Live", Devocional en la Universidad de Brigham Young, 28 de febrero de 1962; speeches.byu.edu

¿CÓMO ME AYUDARÁN LAS “CUATRO CORRECTAS” A TOMAR UNA DECISIÓN?

Ver: “¿Obtener un préstamo?” (¿No tiene el video? Lea la página 136).

Analizar: ¿Cómo puede saber si un préstamo le ayudará o lo perjudicará?

Leer: Lean en voz alta y analicen brevemente las “Cuatro correctas”.

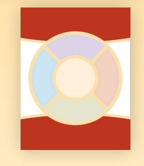
LAS CUATRO CORRECTAS	
1. Razón correcta	Pediré prestado solamente si ayudará a mi negocio a generar más dinero.
2. Tiempo correcto	Pediré prestado sólo si el negocio ha estado funcionando el tiempo suficiente para conocerlo bien y puedo demostrar que suficientes personas comprarán lo que estoy vendiendo.
3. Plazos y condiciones correctas	Pediré prestado solamente si puedo encontrar un buen prestamista.
4. Cantidad correcta	Pediré prestado solamente si puedo comprobar que puedo hacer los pagos del préstamo.

Practicar: A medida que vea los siguientes videos, decida si piensa que María y Carlos pueden contestar las preguntas de las “Cuatro correctas”.

Marque “Sí”, “No”, o “No estoy seguro” en cuanto a María y Carlos.

Ver: “¿La razón correcta?” (¿No tiene el video? Lea la página 137).

Analizar: ¿Están María y Carlos solicitando un préstamos por las razones correctas? ¿Sí o no, y por qué?



Los dueños de negocios exitosos utilizan las “Cuatro correctas” para solicitar préstamos sabiamente.

RAZONES PARA PEDIR UN PRÉSTAMO	MARÍA			CARLOS		
	Sí	No	No estoy seguro	Sí	No	No estoy seguro
¿Estoy pidiendo un préstamo por una razón de productividad para el negocio y no personal?						
Lo que compre con el préstamo, ¿producirá dinero inmediatamente?						
¿Es un préstamo mejor que ahorrar dinero en efectivo para hacer crecer mi negocio?						
¿He pensado en todos los riesgos?						

Ver: "¿El tiempo correcto?" (¿No tiene el video? Lea la página 138).

Analizar: ¿Están María y Carlos pidiendo un préstamo en el tiempo correcto? ¿Sí o no, y por qué?

TIEMPO PARA PEDIR UN PRÉSTAMO	MARÍA			CARLOS		
	Sí	No	No estoy seguro	Sí	No	No estoy seguro
¿He estado en el negocio lo suficiente para conocerlo bien?						
¿Es esto parte del plan que tengo para hacer crecer mi negocio?						
¿Puedo comprobar que los clientes me comprarán más si tengo más para vender?						
Si compro algo para mi negocio (como una gallina o una camioneta), ¿durará más que mi préstamo?						

Ver: "¿Los plazos correctos?" (¿No tiene el video? Lea la página 139).

Analizar: ¿Están María y Carlos pidiendo un préstamo bajo los plazos y las condiciones correctas? ¿Sí o no, y por qué?

PLAZOS Y CONDICIONES PARA PEDIR UN PRÉSTAMO	MARÍA			CARLOS		
	Sí	No	No estoy seguro	Sí	No	No estoy seguro
¿Puedo mencionar de tres a cinco buenos prestamistas?						
¿Conozco el costo real del préstamo?						
¿Puedo explicar todos los plazos y las condiciones del préstamo?						
¿Puedo explicar por qué un prestamista es mejor que otro?						

Ver: "¿La cantidad correcta?" (¿No tiene el video? Lea la página 140).

Analizar: ¿Están María y Carlos pidiendo un préstamo por la cantidad correcta? ¿Sí o no, y por qué?

CANTIDAD DE UN PRÉSTAMO	MARÍA			CARLOS		
	Sí	No	No estoy seguro	Sí	No	No estoy seguro
¿He preparado un estado de cuenta de flujo de efectivo que abarque seis meses?						
¿Puedo hacer un pago y aún ganar dinero?						
Si no tengo ventas adicionales, ¿puedo todavía hacer el pago?						

Leer: Hemos aprendido a utilizar un estado de cuenta de flujo de efectivo para saber si tendremos suficiente dinero en efectivo disponible para hacer los pagos. Esto nos ayudará a saber si estamos pidiendo prestada la cantidad correcta.

Practicar: Después de reunirse con los prestamistas esta semana, utilice el formulario de flujo de efectivo en la página 143 para asegurarse de que puede afrontar los pagos. (Revise los conceptos que aprendimos la semana pasada si necesita ayuda para crear un estado de cuenta de flujo de efectivo.)

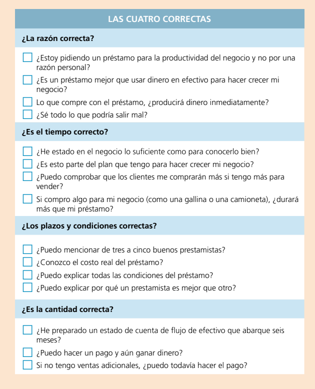
Cuando María no sabe con certeza la respuesta a una de las preguntas de las "Cuatro correctas", hace planes para averiguar la respuesta.

Antes de pedir un préstamo, nosotros también debemos averiguar las respuestas si no las sabemos con certeza. Si necesita ayuda, pregúnteles a otros miembros del grupo o a otras personas.

¿DEBO PEDIR UN PRÉSTAMO PARA MI NEGOCIO?

Practicar: Aquí tenemos algunas herramientas para usar durante la semana para recopilar información y tomar decisiones. Vaya a las páginas 141–143. Tome cinco minutos para repasar la lista de las “Cuatro correctas” y el formulario de plazos y condiciones del préstamo y analice cómo utilizarlos.

LISTA DE VERIFICACIÓN DE LAS “CUATRO CORRECTAS”



LAS CUATRO CORRECTAS

¿La razón correcta?

- ☐ ¿Estoy pidiendo un préstamo para la productividad del negocio y no por una razón personal?
- ☐ ¿Es un préstamo mejor que usar dinero en efectivo para hacer crecer mi negocio?
- ☐ Lo que compre con el préstamo, ¿producirá dinero inmediatamente?
- ☐ ¿Sé todo lo que podría salir mal?

¿Es el tiempo correcto?

- ☐ ¿He estado en el negocio lo suficiente como para conocerlo bien?
- ☐ ¿Es esto parte del plan que tengo para hacer crecer mi negocio?
- ☐ ¿Puedo comprobar que los clientes me comprarán más si tengo más para vender?
- ☐ Si compro algo para mi negocio (como una gallina o una camioneta), ¿durará más que mi préstamo?

¿Los plazos y condiciones correctas?

- ☐ ¿Puedo mencionar de tres a cinco buenos prestamistas?
- ☐ ¿Conozco el costo real del préstamo?
- ☐ ¿Puedo explicar todas las condiciones del préstamo?
- ☐ ¿Puedo explicar por qué un prestamista es mejor que otro?

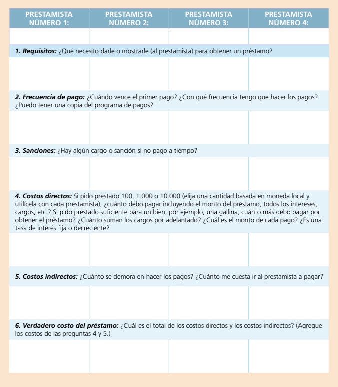
¿Es la cantidad correcta?

- ☐ ¿He preparado un estado de cuenta de flujo de efectivo que abarque seis meses?
- ☐ ¿Puedo hacer un pago y aún ganar dinero?
- ☐ Si no tengo ventas adicionales, ¿puedo todavía hacer el pago?

Vea la página 141.

Durante la semana, repase estas preguntas y márquelas como terminadas cuando pueda contestar “sí”.

FORMULARIO DE LAS CONDICIONES Y PLAZOS DEL PRÉSTAMO



PRESTAMISTA NÚMERO 1:	PRESTAMISTA NÚMERO 2:	PRESTAMISTA NÚMERO 3:	PRESTAMISTA NÚMERO 4:
1. Requisitos: ¿Qué necesito darle o mostrarle (al prestamista) para obtener un préstamo?			
2. Frecuencia de pago: ¿Cuándo vence el primer pago? ¿Con qué frecuencia tengo que hacer los pagos? ¿Puedo tener una copia del programa de pagos?			
3. Sanciones: ¿Hay algún cargo o sanción si no pago a tiempo?			
4. Costos directos: Si pido prestado 100, 1.000 o 10.000 (elija una cantidad basada en moneda local y utilícela con cada prestamista), ¿cuánto debo pagar incluyendo el monto del préstamo, todos los intereses, cargos, etc.? Si pido prestado suficiente para un bien, por ejemplo, una gallina, cuánto más debo pagar por obtener el préstamo? ¿Cuánto suman los cargos por adelantado? ¿Cuál es el monto de cada pago? ¿Es una tasa de interés fija o decreciente?			
5. Costos indirectos: ¿Cuánto se demora en hacer los pagos? ¿Cuánto me cuesta ir al prestamista a pagar?			
6. Verdadero costo del préstamo: ¿Cuál es el total de los costos directos y los costos indirectos? (Agregue los costos de las preguntas 4 y 5.)			

Vea la página 142.

Durante la semana, utilice este formulario de plazos y condiciones del préstamo para averiguar sobre por lo menos cuatro prestamistas.

INFORMACIÓN DEL PRESTAMISTA

Posibles prestamistas

____

Vea el volante que provea el facilitador. Si no está disponible, pídale a otros propietarios de negocios sugerencias de buenos prestamistas en su área.

DURANTE LA SEMANA, USE ESTA INFORMACIÓN PARA BUSCAR Y CONTACTAR PRESTAMISTAS.

SEIS MESES DE FLUJO DE EFECTIVO

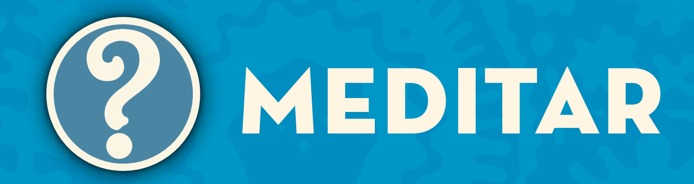
FLUJO DE EFECTIVO

Nombre del prestamista:

	HACE 2 MESES	EL MES PASADO	ESTE MES	EL MES QUE VIENE	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Total de ingresos								
Gastos fijos								
Pagos al préstamo								
Pagos variables								
Total de ganancias / pérdidas								
Dinero inicial								
Dinero disponible								

Vea la página 143.

Utilice este formulario para crear estados de cuenta de flujo de efectivo y así saber qué préstamos puede afrontar.



MEDITAR

¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su objetivo semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Escuchad las palabras del Señor. … No dudéis, mas sed creyentes".

MORMÓN 9:27



COMPROMÉTASE

¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

______________________________ ______________________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Hablaré con al menos cuatro prestamistas usando el formulario de plazos y condiciones del préstamo.

Utilizaré las preguntas en la lista de las "Cuatro correctas" para ver si el obtener un préstamo es lo mejor para mí.

Utilizaré mi estado de cuenta de flujo de efectivo para evaluar mis opciones para un préstamo.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

______________________________ ______________________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, use esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Hablé con al menos cuatro prestamistas (escriba la cantidad)	*Utilicé los estados de cuenta de flujo de efectivo para evaluar las opciones de préstamos (Sí/No)*	*Utilicé la lista de verificación de las "Cuatro correctas" (Sí/No)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana.

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a: srsfeedback@ldschurch.org.

Recursos

¿OBTENER UN PRÉSTAMO?

Elijan roles y representen lo siguiente.

CARLOS: *Hoy es un gran día. ¡Voy a pedir un préstamo!*

NAOMI: *¿Vas a pedir un préstamo? ¿Para qué?*

CARLOS: *Para todo. Voy a hacer un depósito más grande para la mercancía, a comprar un televisor nuevo y otras cosas para la casa. ¡Será fantástico!*

NAOMI: *Ten cuidado. Acabas de empezar tu negocio la semana pasada. Carlos, no deberías pedir un préstamo. María, ¿cómo va tu negocio?*

MARÍA: *Va bien. Estoy vendiendo los huevos bien rápido. Casi siempre a las 9:00 de la mañana ya los vendí todos. Pero el resto del día, cuando los clientes quieren más huevos, ya no me queda ni uno.*

NAOMI: *María, necesitas más gallinas. ¿Cómo van los trámites del préstamo para comprar más gallinas? ¿Ya te lo otorgaron?*

MARÍA *Todavía no. Me da un poco de miedo pedir un préstamo. Tal vez no debería hacerlo. Le acabas de decir a Carlos que no debería pedir un préstamo.*

CARLOS: *Lo mismo voy a pedir el préstamo. ¡Así resolveré todos mis problemas!*

NAOMI: *O te creará muchos problemas nuevos. Carlos, me temo que rápidamente tendrás una gran deuda que te perjudicará.*

Pero María, en tu caso, un préstamo podría ayudarte a ampliar tu negocio.

MARÍA: *¿Cómo puedo saber si un préstamo me ayudará o me perjudicará?*

NAOMI: *Los dueños de negocios exitosos utilizan las "Cuatro correctas" para decidir si un préstamo es una buena idea para hacer crecer su negocio.*

MARÍA: *¿Las "Cuatro correctas"?*

NAOMI: *Sí. Pide un préstamo sólo si es por la razón correcta, el tiempo correcto, la cantidad correcta y los plazos y las condiciones correctas.*

CARLOS: *Bah, no me interesan las "Cuatro correctas". ¡Voy a pedir el préstamo!*

MARÍA: *A mi sí me importa. Yo quiero hacer crecer mi negocio, pero no quiero una deuda excesiva. Dime más en cuanto a las "Cuatro correctas".*

Volver a la página 129

¿LA RAZÓN CORRECTA?

Elijan roles y representen lo siguiente.

NAOMI: *El préstamos debe ser para el negocio, no para algo personal.*

CARLOS: *¿Por qué no los dos? Voy a comprar un televisor nuevo y ampliar la tienda.*

NAOMI: *¡Hay, Carlos! María, un préstamo debe ser para algo que puedas vender enseguida, como leche, o algo que te de ganancias de inmediato, como gallinas que pongan huevos. Recuerda, ¡debes empezar a pagar tu préstamo de inmediato!*

MARÍA: *Bien. Entonces, podría comprar gallinas ponedoras, ¡y vender los huevos de inmediato!*

NAOMI: *¡Exacto! ¿Has pensado en comprar las gallinas con el dinero en efectivo de tu negocio, en lugar de pedir un préstamo?*

MARÍA: *Pensé que me habías recomendado pedir un préstamo.*

NAOMI: *Sí, pero con efectivo, ahorras ahora y compras más adelante, creces lentamente pero con menos riesgo. Con un préstamo, compras ahora y pagas después, creces rápido pero arriesgas más.*

CARLOS: *Sí. "Pagar después" ¡eso me gusta!*

MARÍA: *Los clientes me siguen pidiendo más huevos. ¡Quisiera vender más huevos pronto!*

NAOMI: *¿Vale la pena el riesgo? ¿Has pensado en lo que podría ir mal?*

MARÍA: *No realmente. Pero, supongo que las gallinas podrían dejar de poner, podrían morirse o se las podrían robar. Los clientes pudieran dejar de comprar huevos.*

NAOMI: *¿Cómo podrías reducir esos riesgos?*

MARÍA: *Pues… Podría alimentarlas muy bien y cuidarlas mucho. Quizás ponerlas en un corral para que no se las roben.*

NAOMI: *¿Piensas que tienes la razón correcta para pedir un préstamo, María?*

MARÍA: *Sí, creo que sí.*

Volver a la página 129

¿EL TIEMPO CORRECTO?

Elijan roles y representen lo siguiente.

NAOMI: *María, ¿Cuánto llevas en el negocio?*

MARÍA: *He vendido huevos por ocho semanas, y me ha ido muy bien.*

NAOMI: *¡Qué bueno! Algunas personas piden préstamos para negocios que acaban de abrir, ¡eso es muy arriesgado!*

CARLOS: *Oye, ¿te refieres a mí? Yo sé lo que hago.*

NAOMI: *María, abriste tu negocio hace un tiempo, ¿tienes planes de pedir un préstamo para hacer crecer tu negocio?*

CARLOS: *Este es mi plan: ¡Una tienda más grande, vende más!*

MARÍA: *Carlos, eso no me parece un plan. Planeo pedir un préstamo, comprar más gallinas, vender más huevos por semana y pagar el préstamo.*

NAOMI: *Eso es un buen comienzo de tu plan, María. Pero, tendrás que determinar la cantidad específica de gallinas y huevos. ¿Cuán segura estás que los clientes te comprarán más si tienes más para vender?*

MARÍA: *Pienso que comprarían todos mis huevos, pero no estoy segura.*

NAOMI: *¡Sería bueno averiguarlo primero!*

MARÍA: *Bien, voy a hablar con mis clientes y haré una lista de todas las personas que comprarían. Hablaré por lo menos con 10 de ellos.*

NAOMI: *¡Excelente! Si decides pedir un préstamo, una lista de posibles clientes le demostrará al prestamista que sabes exactamente lo que harás con el préstamo.*

NAOMI: *A ver, otra pregunta. Si pides dinero prestado para comprar más gallinas, ¿seguirán poniendo huevos después de haber pagado el préstamo?*

MARÍA: *Sí, por supuesto. Las gallinas seguirán poniendo huevos por al menos otros dos años y quiero pedir un préstamo de seis meses.*

Volver a la página 130

¿LOS PLAZOS CORRECTOS?

Elijan roles y representen lo siguiente.

CARLOS: *¡Eh! ¡Me dieron mi préstamo! 1.000 a una tasa de interés fija de 3 % mensual.*

NAOMI: *Ah, Carlos. Me preocupas. ¿Con cuántos prestamistas hablaste?*

CARLOS: *Con uno, claro. No pierdo el tiempo. Me hubieran visto, entré y les dije: "Quiero el préstamo ya". Y me dijeron: "Sí, señor". Me trataron como un rey. Esa gente me adora.*

NAOMI: *Si, claro que te adoran. ¿Son esos los papeles del préstamo? ¿Me permites verlos?*

CARLOS: *Claro. ¡Te vas a sorprender! Conseguí un plan excelente.*

NAOMI: *Carlos, estas cifras son terribles. ¿200 en cargos por adelantado? ¿Pagos semanales? ¿Has dado aunque sea un vistazo a los plazos y las condiciones?*

CARLOS: *¿Qué? No puede ser. No me acuerdo de eso. Hay no, creo que nos los revisé con atención.*

NAOMI: *María, ¿qué condiciones te dieron?*

MARÍA: *Bueno, he hablado con tres prestamistas hasta ahora. Gracias por darme el cuestionario de prestamistas de tu grupo de autosuficiencia. Eso realmente me ayudó a hacer las preguntas correctas. Estoy muy contenta de haber aprendido acerca de las posibles sanciones, tasas de interés, cargos y comisiones.*

Dos de los prestamistas tienen tasas de interés fija. Pero uno ofrece una tasa de interés decreciente.

CARLOS: *¿Cuál es la diferencia?*

MARÍA: *Realmente no entiendo bien la diferencia. Sólo sé que si la tasa es la misma, es mejor la tasa decreciente que la fija.*

NAOMI: *Así es, María. Parece que estás comenzando a encontrar los plazos y las condiciones correctas.*

Volver a la página 130

¿LA CANTIDAD CORRECTA?

Elijan roles y representen lo siguiente.

NAOMI: *Carlos, ¿estás bien? Pareces deprimido.*

CARLOS: *Tenías razón, Naomi. Las multas se acumulan y me estoy endeudando demasiado.*

NAOMI: *Carlos, siento mucho escuchar eso.*

CARLOS: *El prestamista vino y se llevó mi televisión. Si me atraso en otro pago, dice que se llevará mis herramientas y el equipo de trabajo.*

MARÍA: *Carlos, parece que no tienes suficiente flujo de efectivo.*

CARLOS: *¿Flujo de efectivo?*

NAOMI: *Eso es el dinero que entra y sale de tu negocio. En este momento, no tienes suficiente dinero que entra para cubrir los pagos del préstamo.*

CARLOS: *No vendí tanto como esperaba. Me atrasé en algunos pagos, y las multas se acumulan y ahora me cuesta hacer los pagos.*

NAOMI: *Carlos, es por eso que necesitas un estado de cuenta del flujo de efectivo de seis meses antes de decidir sobre un préstamo. ¿Alguna vez lo has preparado?*

CARLOS: *No.*

NAOMI: *Un estado de cuenta de flujo de efectivo te ayuda a saber si puedes afrontar los pagos mensuales del préstamo. ¿Tienes estados de cuenta de pérdidas y ganancias de los últimos dos meses?*

CARLOS: *No, no los tengo.*

MARÍA: *Puedo traer los míos y los estados de cuenta de flujo de efectivo que he estado haciendo. Te podemos mostrar cómo hacerlo.*

NAOMI: *¡Bien! Te ayudaremos a crear tu estado de cuenta de flujo de efectivo. Así podrás saber si estás pidiendo la cantidad correcta.*

Volver a la página 131

LISTA DE VERIFICACIÓN DE LAS "CUATRO CORRECTAS"

Hágase las siguientes preguntas. Marque cada pregunta cuando pueda contestar "sí".

LAS CUATRO CORRECTAS

¿La razón correcta?

- [ ] ¿Estoy pidiendo un préstamo para la productividad del negocio y no por una razón personal?
- [ ] ¿Es un préstamo mejor que usar dinero en efectivo para hacer crecer mi negocio?
- [ ] Lo que compre con el préstamo, ¿producirá dinero inmediatamente?
- [ ] ¿Sé todo lo que podría salir mal?

¿Es el tiempo correcto?

- [ ] ¿He estado en el negocio lo suficiente como para conocerlo bien?
- [ ] ¿Es esto parte del plan que tengo para hacer crecer mi negocio?
- [ ] ¿Puedo comprobar que los clientes me comprarán más si tengo más para vender?
- [ ] Si compro algo para mi negocio (como una gallina o una camioneta), ¿durará más que mi préstamo?

¿Los plazos y condiciones correctas?

- [ ] ¿Puedo mencionar de tres a cinco buenos prestamistas?
- [ ] ¿Conozco el costo real del préstamo?
- [ ] ¿Puedo explicar todas las condiciones del préstamo?
- [ ] ¿Puedo explicar por qué un prestamista es mejor que otro?

¿Es la cantidad correcta?

- [ ] ¿He preparado un estado de cuenta de flujo de efectivo que abarque seis meses?
- [ ] ¿Puedo hacer un pago y aún ganar dinero?
- [ ] Si no tengo ventas adicionales, ¿puedo todavía hacer el pago?

FORMULARIO DE PLAZOS Y CONDICIONES DEL PRÉSTAMO

Lleve este formulario de plazos y condiciones del préstamo con usted cuando vaya a visitar a los prestamistas.

- Haga las preguntas 1 a la 4 a los prestamistas.
- Hágase las preguntas 5 y 6.

PRESTAMISTA NÚMERO 1:	PRESTAMISTA NÚMERO 2:	PRESTAMISTA NÚMERO 3:	PRESTAMISTA NÚMERO 4:
1. Requisitos: ¿Qué necesito darle o mostrarle (al prestamista) para obtener un préstamo?			
2. Frecuencia de pago: ¿Cuándo vence el primer pago? ¿Con qué frecuencia tengo que hacer los pagos? ¿Puedo tener una copia del programa de pagos?			
3. Sanciones: ¿Hay algún cargo o sanción si no pago a tiempo?			
4. Costos directos: Si pido prestado 100, 1.000 o 10.000 (elija una cantidad basada en moneda local y utilícela con cada prestamista), ¿cuánto debo pagar incluyendo el monto del préstamo, todos los intereses, cargos, etc.? Si pido prestado suficiente para un bien, por ejemplo, una gallina, cuánto más debo pagar por obtener el préstamo? ¿Cuánto suman los cargos por adelantado? ¿Cuál es el monto de cada pago? ¿Es una tasa de interés fija o decreciente?			
5. Costos indirectos: ¿Cuánto se demora en hacer los pagos? ¿Cuánto me cuesta ir al prestamista a pagar?			
6. Verdadero costo del préstamo: ¿Cuál es el total de los costos directos y los costos indirectos? (Agregue los costos de las preguntas 4 y 5.)			

SEIS MESES DE ESTADOS DE CUENTA DE FLUJO DE EFECTIVO

Copie este formulario de flujo de efectivo en su cuaderno de negocios. Utilice uno para cada prestamista para ver si usted puede afrontar los plazos y las condiciones del préstamo que averiguará esta semana.

FLUJO DE EFECTIVO

Nombre del prestamista:

	HACE 2 MESES	EL MES PASADO	ESTE MES	EL MES QUE VIENE	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Total de ingresos								
Gastos fijos								
Pagos al préstamo								
Pagos variables								
Total de ganancias / pérdidas								
Dinero inicial								
Dinero disponible								

NOTAS



10

¿Cómo puedo atraer a más clientes y cerrar ventas?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Hablé con al menos cuatro prestamistas (escriba la cantidad)	Utilicé los estados de cuenta de flujo de efectivo para evaluar las opciones de préstamos (Sí/No)	Utilicé la lista de verificación de las "Cuatro correctas" (Sí/No)	Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	4	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.

¡NUEVO!

- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación. Pregunte quién está cerca de completar los requisitos de la certificación. Después de la reunión, informe al comité de autosuficiencia de estaca sobre las personas que probablemente logren los requisitos.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 10 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos.)

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendió al hablar con prestamistas?

¿Es apropiado para usted obtener un préstamo en este momento? (¿Cuenta con la razón correcta, el tiempo correcto, los plazos y las condiciones correctas y la cantidad correcta?)

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿POR QUÉ LOS CLIENTES QUIEREN COMPRAR EN MI NEGOCIO?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Leer: Para hacer crecer nuestros negocios, necesitamos atraer a más clientes y aumentar las ventas. Las personas gastan su dinero en algo que valoran. Entre más valor le den a algo, más querrán comprarlo.

Para vender con éxito, necesitamos saber lo que valoran nuestros clientes, atraer a esos clientes y venderles el valor. Además, debemos ofrecer mejor valor que el que ofrece nuestra competencia.

Ver: "Vender, vender, vender" (Parte I y II) (¿No tiene el video? Lea la página 160).

Analizar: ¿Qué aprendió Kwame en cuanto a lo que valoran sus clientes?

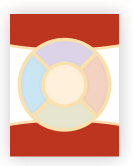
Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo puedo atraer a más clientes y cerrar ventas?**

ACCCIÓN DE LA SEMANA: Probaré mis ideas de mercadotecnia y llevaré un registro de los resultados. Aprenderé de los clientes y pondré a prueba posibles soluciones para resolver los problemas de los clientes.

Practicar: Analice lo siguiente con un miembro del grupo:

1. Describa sus clientes a su compañero. Luego permita que su compañero haga lo mismo. Sea específico. ¿Qué edad tienen sus clientes? ¿Qué sexo? ¿Qué ingresos? ¿En qué ocasiones compran su producto? ¿Dónde?
2. ¿Por qué comprarán su producto? ¿Qué valor les brindará? Mencione todo lo que puedan, por ejemplo:
    - El agua que yo vendo está fría.
    - El agua que yo vendo es purificada.
    - Hago que la compra de mi agua sea conveniente.
    - Soy amable y me dirijo a mis clientes por su nombre.
3. ¿Qué valor ofrecerá usted que sus competidores no ofrecen? ¿Tiene un mejor precio, ubicación o selección? Esto se denomina ventaja competitiva, lo que hace que sus clientes elijan su negocio y no la competencia.

Leer: Los dueños de negocios exitosos conocen a sus clientes al hacerles buenas preguntas con el fin de saber más sobre sus problemas y cómo pueden ayudarles.



Los dueños de negocios exitosos saben por qué los clientes compran su producto.

Practicar: Trabaje con un compañero. Lean juntos el siguiente caso:

Martín arregla bicicletas. También vende piezas y repuestos para que la gente las arregle por su cuenta. Félix viene a su taller. Tiene las manos manchadas de aceite. Luce frustrado.

En la tabla siguiente, escriba sus ideas acerca de la forma en que Martín le puede hacer buenas preguntas a Félix (se da un ejemplo).

HACER BUENAS PREGUNTAS	
1. ¿Qué es lo que quiero saber acerca del cliente?	**2. ¿Qué podría preguntarle para averiguarlo?**
¿Qué problema vino a resolver aquí?	*Parece que está en el medio de un proyecto y tiene un problema. ¿Cómo le puedo ayudar?*

Comparta con todo el grupo las preguntas que crea que Martín debería hacerle a Félix.

Practicar: Ahora piensen en sus propios clientes. En la primera columna, escriba las cosas que necesita saber en cuanto a sus clientes (se da un ejemplo). En la segunda columna, escriba las preguntas que pudiera hacerles para averiguarlas.

HACER BUENAS PREGUNTAS	
1. ¿Qué es lo que quiero saber acerca del cliente?	**2. ¿Qué podría preguntarle para averiguarlo?**
¿Cuándo estará listo mi cliente para comprar?	*¿Es para una ocasión especial? ¿Para cuándo?*

Comparta con otros miembro del grupo algunas de las cosas que necesita saber acerca de sus clientes. Comparta las preguntas que haría para averiguarlas.

Analizar: Como grupo, analice maneras de saber más acerca de sus clientes y lo que puede hacer esta semana para comenzar a saber.

¿CÓMO ATRAERÉ A MÁS CLIENTES?

Analizar: Piense en ocasiones en las que ha comprado en negocios a los que nunca había ido anteriormente. ¿Que lo atrajo a esos negocios? ¿Qué hacen los negocios de su localidad para atraer a los clientes?

Practicar: En los espacios en blanco de la tabla siguiente, escriba los productos o servicios que haya adquirido. A continuación, escriba qué fue lo que le atrajo de ese negocio (vea los ejemplos).

¿QUÉ ME LLAMÓ LA ATENCIÓN? ¿POR QUÉ COMPRÉ?

Producto o servicio comprado	Venta en persona	Referencia	Anuncio	Oferta	Otros
Dulces	*El propietario del negocio me lo mencionó*	*Mi vecino me dijo que debería probarlo*		*20 % de descuento*	*Muestra gratis*
Ropa	*El vendedor me informó de las rebajas*		*Vi un cartel en una pared*	*Compre uno y llévese otro por mitad de precio*	
Verduras		*Un amigo me dijo que lo probara*	*Lo vi en el periódico*		*Muestra gratis*

Analizar: Comparta con otro miembro del grupo lo que ha escrito. ¿Qué métodos podrían funcionar en su negocio?

Leer: Los negocios que acabamos de analizar no atraen clientes por casualidad. Más bien, ellos pensaron en cómo comercializar su producto o servicio.

Analizar: ¿De dónde sacaron ellos esas ideas?

Ver: "¿Mercadotecnia?" (¿No tiene el video? Lea la página 161).

Leer: La mercadotecnia incluye:

- Ideas sobre la forma de buscar clientes e influenciarlos.
- Lo que esperamos que los clientes hagan.

Ideas de mercadotecnia

Idea	Resultado esperado
Si doy muestras…	La gente comprará más dulces.

Practicar: Trabaje con la persona a su lado.

1. Ayúdense a fin de pensar en ideas para que más clientes busquen su negocio y compren lo que ustedes vendan. Analice los métodos más eficaces en su localidad.
2. Escriba por lo menos una nueva idea debajo. Luego ayúdense a fin de escribir los resultados que desean (se da un ejemplo).

IDEAS DE MERCADOTECNIA	
Idea	**Resultado esperado**
Si utilizo un altavoz para anunciar a la gente que mis sillas están a 40 % de descuento…	*Los clientes vendrán a mi tienda a comprar sillas.*

¿CÓMO PONDRÉ A PRUEBA MI PLAN DE MERCADOTECNIA?

Leer: ¿Cómo sabremos si nuestras ideas funcionan? Necesitamos una manera de ponerlas a prueba. Necesitamos una manera de medir los resultados.

Practicar: Trabaje con la persona a su lado. Analice y escriba varias ideas de mercadotecnia y los resultados que desea para su negocio. Incluya todas las ideas que aparentemente funcionan actualmente. Por cada idea, escriba la forma en que mediría los resultados. Sus ideas cambiarán y mejorarán con el tiempo a medida que las ponga a prueba y mida los resultados.

PONER A PRUEBA MIS IDEAS DE MERCADOTECNIA

Idea	Resultado esperado	Medida
Si utilizo un altavoz para anunciar a la gente que mis sillas están a 40 % de descuento…	*Los clientes vendrán a mi tienda a comprar sillas.*	*Cuando vengan los clientes, les preguntaré cómo se enteraron del 40 % de descuento. Mantendré un registro de las respuestas de los clientes.*

Leer: ¡Pongamos a prueba nuestras ideas esta semana! No necesitamos poner a prueba todas nuestras ideas al mismo tiempo. Es posible que algunas ideas no funcionen. No se preocupe. Seguiremos intentando las ideas y midiendo los resultados. Con el tiempo, encontraremos las mejores maneras de ayudar a las personas a descubrir nuestro negocio y comprar lo que vendemos.

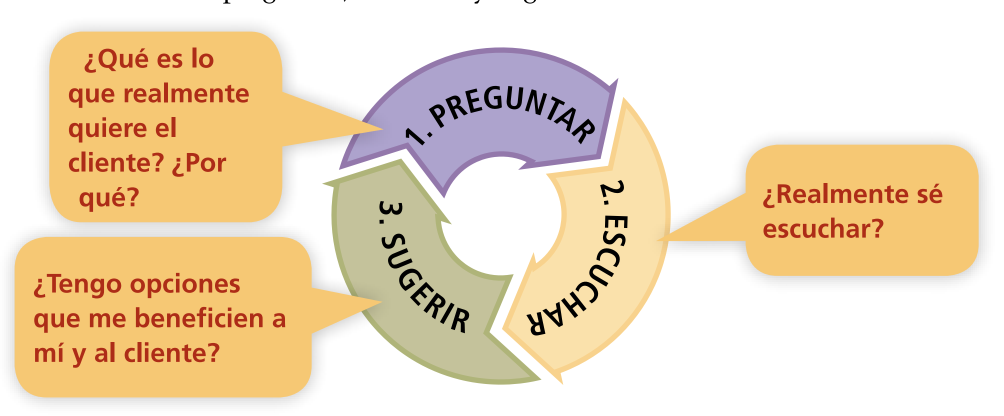
¿QUÉ HARÉ PARA QUE LOS CLIENTES COMPREN?

Leer: ¿Por qué algunos clientes compran y otros optan por no comprar? Las razones son muchas. ¡Lo cierto es que podemos influir en su decisión!

Ver: "¡Por favor, compre algo!" (¿No tiene el video? Lea la página 162).

Analizar: ¿Por qué no lograba María convencer a los clientes a que compraran huevos? ¿Pensaba más en ella o en sus clientes?

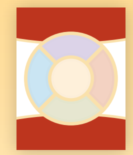
Leer: A fin de convencer a los clientes para que compren, debemos preguntar, escuchar y sugerir.



Los dueños de negocios exitosos aprenden a utilizar este ciclo a fin de convencer a más clientes para que compren sus productos o usen sus servicios.

Ver: "Pregunte, escuche, sugiera" (¿No tiene el video? Lea la página 163).

Analizar: Antes, María le hizo a Samuel y a Lucía sólo una pregunta: "¿Puedo ayudarle?" ¿Qué hizo María diferente esta vez para obtener un mejor resultado? ¿Cómo le demostró María a Silvia que realmente la estaba escuchando?



Los dueños de negocios exitosos preguntan, escuchan y sugieren.

Analizar: Piense en ocasiones en las que alguien lo haya convencido de hacer una compra, incluso en un momento en el que no pensaban hacerla. ¿Qué fue lo que le dijo esa persona que lo hizo decidirse a comprar?

Leer: La tabla siguiente contiene cinco métodos, con sus respectivos ejemplos, de los cuales nos podemos valer a fin de convencer a los clientes para que compren nuestros productos. Se le llama "cerrar la venta".

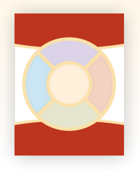
Practicar: Formen grupos de tres personas. Practiquen entre ustedes el uso de cada método para cerrar la venta. Trate de vender su producto a los demás. Utilice la tabla siguiente para escribir las mejores frases para cerrar ventas que puede utilizar a fin de venderle a sus clientes. Escriba al menos una sugerencia por cada método.

CERRAR LA VENTA

1. Dos buenas opciones	2. "Si..."	3. Evento importante	4. Muestra	5. Otros
¿Le gustaría bananas o mangos?	*Si puedo conseguirlo a ese precio, ¿quiere que se lo ordene?*	*Puedo tenerlo listo antes del cumpleaños de su esposa.*	*Pruebe esto. Creo que le gustará más este sabor.*	*¿Qué tal si compra los dos pares de zapatos y le hago un descuento?*

Ahora, pongámonos todos de pie. Vayan por el salón y pongan a prueba los diferentes métodos. Dediquen dos minutos a esta actividad.

Analizar: Analicen entre todos cuál sería el mejor método para hacer que sus clientes les compren. ¿Por qué es ése el mejor método que usted puede aplicar con sus clientes?



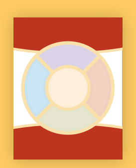
Los dueños de negocios exitosos cierran la venta.

¿QUÉ HARÉ PARA QUE SEA FÁCIL PARA MIS CLIENTES SEGUIR COMPRANDO EN MI NEGOCIO?

Leer: Los dueños de negocios exitosos hacen que sea fácil y agradable para los clientes comprar en sus negocios.

Practicar: Formen grupos de dos y analicen el siguiente ejemplo.

Lea la experiencia de Paula en la tienda 1 y luego en la tienda 2. Después lea las respuestas que Paula dio a su amiga. Analice con el compañero por qué cree que Paula recomienda la tienda 1.



Los dueños de negocios exitosos hacen que sea fácil comprar.

EXPERIENCIAS DE COMPRAS DE PAULA

	Tienda 1	Tienda 2
La experiencia de Paula	Paula ha venido a esta tienda más de 15 veces. Le gustan los precios, la selección y el dueño(a).	Paula ha venido a esta tienda solamente una vez. Ella piensa que es difícil encontrar lo que necesita. No recibió ayuda cuando tenía preguntas.
La respuesta de Paula a su amigo	"Vamos a la tienda 1. Yo voy ahí siempre. Es muy fácil encontrar lo que quiero. Me gusta ese lugar".	"No me gusta la tienda 2. Es muy difícil encontrar lo que necesito. La gente ahí no fue de mucha ayuda cuando la necesité".

Leer: Los clientes regresan a los negocios cuando los dueños y los empleados:

- Saben los nombres de sus clientes
- Le sonríen a sus clientes
- Escuchan y satisfacen las necesidades de los clientes

Analizar: ¿Qué debe hacer en su negocio para asegurarse que sus clientes regresen? ¿Qué agregaría a la lista de arriba?



MEDITAR

¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Clamad a [Dios] por las cosechas de vuestros campos, a fin de que prosperéis en ellas. Clamad por los rebaños de vuestros campos para que aumenten".

ALMA 34:24–25



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

_______________________________ _______________________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Hablaré con al menos cinco clientes para saber lo que esperan de mi negocio.

Pondré a prueba al menos dos mis ideas de mercadotecnia y llevaré un registro de los resultados.

Practicaré cerrar ventas con al menos 10 clientes y evaluaré qué método funciona mejor.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: _______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

_______________________________ _______________________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, use esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Hablé con al menos cinco clientes (escriba la cantidad)	*Puse a prueba al menos dos mis ideas de mercadotecnia y llevé un registro de los resultados (escriba la cantidad)*	*Practiqué cerrar ventas al menos diez veces (escriba la cantidad)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana.

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a srsfeedback@ldschurch.org.

Recursos

"VENDER, VENDER, VENDER"

Tomen turnos para leer lo siguiente:

NARRADOR: *¿Se acuerdan de Kwame, el que vendía plátanos en un palo? Parece que encontró un negocio de mucho éxito. Tenía fama de ser buen vendedor. Fue una combinación perfecta, ¿verdad?*

Preparó los dulces de plátano y decidió comenzar temprano. Se fue a la esquina cerca de su casa y le puso muchas ganas. Sin embargo, nadie le compraba. Mientras más se esforzaba, peor se ponía la cosa. Incluso comenzó a anunciarle a la gente:

"¡Oiga, esto está muy bueno! ¡Sabe bien rico! ¡Le va a gustar! ¡Les doy dos por el precio de uno! Oiga. …"

Pero la gente ni volteaba a verlo. Se desanimó tanto que se fue a la casa antes del almuerzo. ¿Qué hizo mal?

Kwame se sentó y se puso a pensar. ¿Acaso era un fracasado? ¿Era un mal producto? La persona que le dio la idea, ¿será que era un mentiroso? Entonces se acordó lo que la persona le había dicho acerca de un estudio de mercado de su producto que había hecho con clientes: lo que les gustaba, la hora del día en que lo compraban, la ubicación, que lo compraban estando con amigos; es decir, ¡lo que les importaba a ellos! Kwame tenía tantas ganas de vender que se le había olvidado lo más importante: ¡satisfacer la necesidad del cliente!

Así que volvió a comenzar y esto fue lo que hizo:

—Esperó hasta la tarde y la noche, que es la hora en que a la gente se le antoja darse un gusto.

—Seleccionó un lugar donde la gente iba a pasar un rato juntos.

—Decidió llevar música alegre a fin de llamar la atención y hasta cantaba las canciones, ¡lo cual, en definitiva, era una novedad! Por lo menos la gente sonreía.

—Ofreció algunas muestras gratis a las mujeres que iban con amigos y luego les preguntaba qué les parecía. ¡Le dio resultado!

A medida que las ventas aumentaron, hasta decidió subir el precio… ¡y nadie se quejó! Empezó a dar descuentos por cantidad, pero afectó sus ganancias y no aumentó las ventas, entonces dejó de hacerlo. Además, aprendió por las malas cuánto tiempo duran los plátanos congelados dentro de su contenedor, ¡a los clientes no les gustaban los plátanos blandos y mojados!

Al irse a casa esa noche, se le ocurrieron muchas ideas sobre cómo hacer carteles nuevos para "El cantante de los plátanos". ¡Podría ir a fiestas! ¡Podría ir a festivales! También podría… bueno… se dejó llevar por los buenos ánimos. Sin embargo, ¿se dan cuenta de la manera en que aprendió a agregarle valor para sus clientes?

Volver a la página 148

¿MERCADOTECNIA?

Elijan roles y representen lo siguiente.

NAOMI: *Hola, María. Solamente quería pasar y decirte que de veras nos gusta poder comprarte huevos. ¡Es muy práctico!*

MARÍA: *¡Gracias, Naomi! Para mí es importante que los clientes estén contentos.*

NAOMI: *¿Cómo va el negocio?*

MARÍA: *Bien, yo creo. He estado hablando con mis clientes y con otros comerciantes, y he aprendido mucho. De hecho, he descubierto que puedo vender leche junto con los huevos.*

NAOMI: *¿Y cómo va eso?*

MARÍA: *Más o menos bien. La cosa es que no puedo hacer que más personas vengan. ¿Te gustaría vender mis productos?*

NAOMI: *¡No, no puedo! Nuestro negocio esta creciendo y estamos muy ocupados. Tengo un amigo que nos ayudó con algunas ideas de mercadotecnia y, ¡las ventas casi se han duplicado!*

MARÍA: *¿Mercadotecnia?*

NAOMI: *Sí. Comenzamos a pensar más en nuestros clientes y cómo buscar a más personas como ellos. Después pusimos a prueba algunas ideas y encontramos tres que realmente funcionan. Continuamos tratando y poniendo a prueba.*

MARÍA: *Yo puse a prueba una manera.*

NAOMI: *¿Cuál?*

MARÍA: *Vino un señor y me vendió tarjetas de presentación.*

NAOMI: *¿Y ayudó?*

MARÍA: *No me ayudó a mi, ¡pero sí ayudo al señor que me vendió las tarjetas!*

NAOMI: *Mira, si quieres yo puedo ayudarte a trabajar en algunas ideas de mercadotecnia… y no te voy a vender nada.*

MARÍA: *¡Me parece bien!*

Volver a la página 152

¡POR FAVOR, COMPRE ALGO!

Elijan roles y representen lo siguiente.

NARRATOR: *Un cliente se acerca al puesto de María.*

MARÍA: *(Pensando para sí misma) Por fin llegó un cliente. ¡Por favor, compre algo! Por favor.*

SAMUEL: *(Pensando para sí mismo) Esa mujer me está mirando fijamente. ¿Acaso no puedo comprar sin que me claven los ojos?*

MARÍA: *(Pensando para sí misma) ¡Por favor, compre esos huevos! ¡Necesito dinero!*

SAMUEL: *(Pensando para sí mismo) Esto se está poniendo muy incómodo. Mejor me voy.*

MARÍA: *(Pensando para sí misma) ¿Qué? ¡No! Pude haber ganado dinero con esa venta.*

(Exclama en voz alta): ¿Se le ofrece algo?

SAMUEL: *No, gracias.*

NARRADOR: *Otro cliente se le acerca a María.*

LUCIA: *(Pensando para sí misma) Probablemente aquí tengan lo que necesito. Voy a ver.*

MARÍA: *(Pensando para sí misma) Qué bueno, otro cliente. Parece que ella tiene dinero. Por favor, compre algo.*

(En voz alta) ¿Se le ofrece algo?

LUCIA: *Solamente estoy viendo.*

MARÍA: *¿Necesita huevos? Estos huevos son de muy buenas gallinas… y también tengo leche fresca.*

(Pensando para sí misma) Seguro que puede comprar esto. Tal vez se lleve todo.

LUCIA: *No. No es… exactamente lo que estoy buscando.*

MARÍA: *Tengo más leche.*

LUCIA: *No, gracias.*

MARÍA: *Realmente debería comprarla. Es fresca, limpia y la mejor de…*

LUCIA: *Está bien. Gracias. Tengo que irme.*

Volver a la página 154

PREGUNTE, ESCUCHE, SUGIERA

Elijan papeles y representen lo siguiente:

MARÍA: *Hola, me llamo María. ¿Cómo se llama usted?*

SILVIA: *Silvia.*

MARÍA: *¿Vino por la oferta? ¡Si compra cinco huevos, se lleva otro gratis!*

SILVIA: *Sí, gracias.*

MARÍA: *¿Cómo se enteró de la oferta?*

SILVIA: *Me dijo una amiga. Me dijo que ayer estaba ofreciendo huevos y leche gratis. ¡Dijo que eran productos frescos!*

MARÍA: *Qué bueno. Me alegro que le hayan gustado. Nuestros productos siempre son frescos y deliciosos. A ver, ¿cuántos huevos necesita?*

SILVIA: *Necesito… mm… quizás cinco.*

MARÍA: *Bueno, vamos a buscárselos. … Noté que dudó un poco. ¿No está segura de cuántos llevar?*

SILVIA: *Pues, sí. Mi hermano y su familia vendrán a vivir con nosotros mañana. No sé qué voy a hacer para darles de comer a todos. En este momento él no tiene otra opción.*

MARÍA: *Entiendo. Pero recibirá bendiciones por ayudarle. ¿Qué les va a cocinar?*

SILVIA: *No estoy segura. Pensaba usar nuestros ahorros para comprar algo de carne y acompañarla con los huevos. Tengo que preparar algo que rinda.*

MARÍA: *Claro, entiendo. A nosotros tampoco nos alcanza para comprar mucha carne, así que usamos huevos. Los mezclo con algunas verduras y le agrego un poco leche. Yo tengo leche y mis vecinos de enfrente venden verduras frescas. Así puede alimentar a más gente con menos dinero. ¿Quiere llevar algunos huevos más y un poco de leche? Le costará un poco más… pero, ¡menos que la carne!*

SILVIA: *Sí, es una buena idea. ¡Gracias! ¡Once bocas que alimentar! Sí, voy a llevar algunos huevos más y la leche.*

MARÍA: *Para once personas, le sugeriría llevar ocho huevos… y, ¡aún se lleva uno gratis!*

SILVIA: *Ah, tal vez regrese mañana.*

MARÍA: *Está bien. Aquí estaré. Sólo que ya no recibirá el huevo gratis. ¿Se los pongo en una bolsa ahora mismo?*

SILVIA: *Pues, tiene razón. Vale la pena. Gracias.*

Volver a la página 154

NOTAS



11

¿Cómo aumentaré mis ganancias?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Hablé con al menos cinco clientes (escriba la cantidad)	Puse a prueba al menos dos mis ideas de mercadotecnia y llevé un registro de los resultados (escriba la cantidad)	Practiqué cerrar ventas al menos diez veces (escriba la cantidad)	Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	8	3	15	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.
- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación. Pregunte quién está cerca de completar los requisitos de la certificación. Después de la reunión, informe al comité de autosuficiencia de estaca sobre las personas que probablemente logren los requisitos.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Discretamente pida a aquellos que lleguen tarde que llenen la tabla de compromisos mientras el grupo continúa el análisis.
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento*.
- Complete el principio 11 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendió al hablar con los clientes?

¿Qué aprendió al poner a prueba sus ideas de mercadotecnia?

¿Qué aprendió al practicar el cierre de las ventas?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿CÓMO PUEDO AUMENTAR LAS VENTAS?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Ver: “Vendió, ¡pero le faltó aprovechar más ventas!” (¿No tiene el video? Vea la página 178).

Leer: Eso fue fácil. María vendió. Silvia obtuvo lo que necesitaba. Las dos quedaron satisfechas. Sin embargo, María se perdió la oportunidad de vender más: la venta del servicio de entrega a domicilio. Agregar el servicio de entrega a domicilio le habría permitido a María vender más o convencer a Silvia para que gastara más.

Esta técnica consiste en ofrecer al cliente la opción de gastar más o de obtener mejores productos de lo que pensaba en un principio.

Por ejemplo:

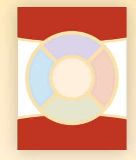
- **Más:** Ofrezca una bebida o pan a un cliente que pidió pescado frito
- **Mejor:** Ofrezca una máquina de coser de mayor calidad a un cliente que está pensando en comprar una máquina de coser de calidad inferior

Ver: “El aumento en las ventas” (¿No tiene el video? Vea la página 178).

Analizar: ¿De qué manera María fue capaz de convencer a Silvia para que gaste más en el servicio de entrega a domicilio? ¿Qué ejemplos ha visto de esta técnica de convencer al cliente para que gaste más?

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo aumentaré mis ganancias?**

ACCIÓN DE LA SEMANA: Siempre trataré de vender más. Trataré dos maneras de bajar mis costos.



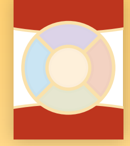
Los dueños de negocios exitosos siempre venden más de lo que el cliente esperaba gastar.

¿QUÉ DEBO TRATAR DE VENDER MÁS?

Leer: Los clientes no comprarán más artículos solamente porque uno se los sugiera. Debe ser algo que ellos quieran más que el producto original.

Puede que ellos estén dispuestos a pagar más por cosas tales como:

- Ahorrar tiempo
- Ahorrar dinero
- Calidad
- Cantidad
- Servicio
- Relaciones
- Velocidad
- Fiabilidad
- Belleza
- Reputación



Los dueños de negocios exitosos saben lo que los clientes valoran.

Practicar: ¿Por qué cosas estarían sus clientes dispuestos a pagar más? ¿Cómo podría averiguarlo? Hagan grupos de dos y analicen lo que piensan que valoran sus clientes.

Use la tabla a continuación para escribir tres maneras en las que averiguará lo que valoran sus clientes (se dan ejemplos).

MIS IDEAS SOBRE LO QUE MIS CLIENTES VALORAN	LO QUE PREGUNTARÉ O HARÉ PARA AVERIGUARLO
Pienso que mis clientes podrían valorar la confiabilidad.	Preguntaré a los clientes, "Si le garantizo la entrega antes de las 17:00 h, ¿le interesaría?"
Pienso que mis clientes podrían valorar el producto fresco.	Pondré en una caja una etiqueta que diga: "fruta fresca recogida esta mañana" y en otra "fruta de la semana". Observaré cuál escogen los clientes.

Luego de escribir las ideas, compártalas con el grupo.

¿CUÁL DEBERÍA SER EL PRECIO DE MIS VENTAS ADICIONALES?

Leer: Un cliente puede querer algo más, pero, ¿qué precio está él cliente dispuesto a pagar?

¿A qué precio estamos dispuestos a vender? Tenemos que obtener ganancias.

Por ejemplo, Naomi puso a prueba su idea de que los clientes valoran la calidad. Por lo general, eligen la fruta "fresca recogida esta mañana". El problema es que los costos de la fruta fresca fueron más altos. De hecho tuvo pérdidas.

Entonces, decidió vender la "fruta de la semana" por 10 (con 1 de ganancia) y la "fruta fresca recogida esta mañana" por 13 (con 3 de ganancia). Tratará de aumentar las ventas de la fruta recién recogida a sus clientes.

Practicar: Trabaje con un compañero. Fíjese en lo que sus clientes valoran en la página anterior. Haga una lista de los productos o servicios que ofrecerá a los clientes para que gasten más. Use la tabla a continuación para indicar sus precios.

PARA AUMENTAR LAS VENTAS	MIS PRECIOS PARA QUE LOS CLIENTES GASTEN MÁS
Venderé fruta "fresca recogida esta mañana".	Precio de la fruta "de la semana" = 10 (ganancia de 1) Precio de la fruta "fresca recogida esta mañana" = 13 (ganancia de 3)
Garantizaré que la ropa lavada estará lista no más tarde de las 17:00 h.	Precio regular de servicio para el día siguiente = 20 (ganancia de 4) Precio de entrega garantizada = 27 (ganancia de 8)
Venderé jabón para el cuidado de la piel.	Precio del jabón regular = 12 (ganancia de 2) Precio del jabón para el cuidado de la piel = 18 (ganancia de 6)

Analizar: Luego de escribir las ideas, compártalas con el grupo.

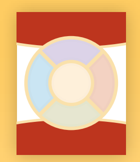
¿QUÉ HARÉ PARA QUE EL CLIENTE GASTE MÁS?

Leer: ¿Qué haría que nuestros clientes desearan comprar más? Necesitamos una "frase para vender más". Una frase para vender más podría ser: "Le costará un poquito más, pero ____". Llenamos el espacio en blanco con lo que sabemos que es importante para el cliente.

Por ejemplo, cuando los clientes de Naomi se fijan en la fruta "de la semana", ella les dice: "tengo fruta fresca recogida esta mañana".

Y luego agrega la frase para vender más: "Le costará un poquito más, pero es más fresca".

Practicar: Piense en sus propio negocio. Piense en los artículos que ofrece para que el cliente gaste más. ¿Qué les dirá a sus clientes a fin de convencerlos para que gasten más? Use la tabla a continuación para crear sus propias frases para vender más (se dan ejemplos).



Los dueños de negocios exitosos hacen que sea fácil comprarles.

ESCRIBA UNA FRASE PARA VENDER MÁS

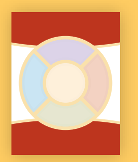
Primer servicio o producto	Producto o servicio para vender más	Lo que mis clientes valoran	Frase para vender más
Fruta "de la semana"	Fruta "fresca recogida esta mañana"	Calidad (fresca)	Cuesta un poquito más, pero es más fresca.
Medio litro de leche por 3	Litro de leche por 5	Ahorrar dinero	Cuesta un poco más pero recibe el doble por solo 2 más.
Jabón regular	Jabón para el cuidado de la piel	Calidad	Cuesta un poquito más, pero es mucho mejor para la piel.
Servicio de lavandería	Planchado de camisas	Ahorrar tiempo	Cuesta un poquito más, pero ahorra mucho tiempo.

¿CÓMO VENDERÉ MIS PRODUCTOS CON MAYOR RAPIDEZ?

Leer: Los dueños de negocios exitosos venden más a cada cliente para poder "rotar el inventario" rápidamente. "Rotar el inventario" significa vender todos los productos que compramos a nuestros proveedores. Podemos utilizar técnicas para vender más a cada cliente.

Ver: "Rotar el inventario de manera rápida" (¿No tiene el video? Lea la página 179).

Analizar: ¿Cómo puede María rotar su inventario de manera más rápida? ¿De qué manera esto podría aumentar sus ganancias?



Los dueños de negocios exitosos rotan el inventario a menudo.

ANTES	LO QUE HIZO MARÍA	DESPUÉS
María le pagó al proveedor 17 por un litro de leche.	Habló con su proveedor sobre un descuento cuando compra al por mayor.	Ahora le paga 15 por litro.
María aumentó su inventario con las compras al por mayor. No cambió los precios. Le llevó más tiempo rotar el inventario y un poco de la leche se echó a perder.	Usó una técnica para vender más: si los clientes compran dos litros o más, reciben un descuento.	Ahora rota el inventario en dos días. No se le hecha a perder la leche. Tiene el dinero para comprar más. Hace más dinero.

Leer: Algunos productos especiales tardan mucho tiempo para vender, y eso está bien. Pero si tenemos productos que simplemente no se venden, significa que nuestro valioso dinero del negocio se ha quedado atascado en ese inventario hasta que se venda.

Analizar: Con un compañero, analicen las siguientes dos preguntas. Anote sus ideas.

1. ¿Cómo puedo rotar mi inventario más rápidamente?
2. ¿Cómo puedo reducir el inventario que simplemente no se está vendiendo?

____

____

____

____

¿CÓMO REDUCIRÉ MIS COSTOS?

Leer: Rotar el inventario frecuentemente aumenta las ganancias. También podemos hacer que nuestros negocios sean más rentables al reducir los gastos.

Practicar: Trabaje con un compañero. Tomen turnos para leer las maneras de reducir gastos que se presentan a continuación. Escriba otras maneras en las que puede reducir gastos.

FIJOS	VARIABLES
Funcionar con lo que tenemos	Negociar con los proveedores
Alquiler	Utilizar varios proveedores

Regrese al grupo y comparta sus ideas.

Leer: También podemos pensar en maneras en que podemos evitar gastos.

Practicar: Naomi está pensando en utilizar dos ayudantes: Samuel y Joseph.

Contrataría a Samuel para trabajar en el puesto de frutas cuatro horas por día (costo fijos). No contrataría a Joseph, sino que sólo lo llamaría para hacer las entregas, según se necesite (costo variable).

Júntese con otras dos personas y analice formas de evitar o reducir los costos fijos y variables de Naomi.

Practicar: Ahora es su turno. Enumere los costos variables y los costos fijos de su negocio. Junto con un compañero, analicen formas de reducir estos costos.

FIJOS	VARIABLES



¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"Consulta al Señor en todos tus hechos, y él te dirigirá para bien".

ALMA 37:37



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Comprométase.

Practicar: Escoja su compañero de acción. Decidan cuándo y cómo se comunicarán.

______________________________ ______________________________

Nombre del compañero de acción *Información de contacto*

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Trataré por lo menos dos maneras de aumentar las ventas con 10 clientes o más.

Trataré por lo menos dos maneras de bajar mis costos fijos y variables.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

Daré un informe a mi compañero de acción.

______________________________ ______________________________

Mi firma *Firma del compañero de acción*

¿CÓMO DARÉ UN INFORME DE MI PROGRESO?

Practicar: Durante la semana, utilice esta tabla de compromisos para registrar su progreso. En las casillas debajo, escriba "Sí", "No" o la cantidad de veces que cumplió con el compromiso.

Traté dos maneras de aumentar las ventas con al menos 10 clientes (escriba la cantidad)	*Traté al menos dos maneras de bajar los costos (escriba la cantidad)*	*Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)*	*Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)*	*Aumenté mis ahorros (Sí/No)*	*Informé a mi compañero de acción (Sí/No)*

Leer: En nuestra próxima reunión volveremos a hacer nuestras evaluaciones de autosuficiencia con el fin de saber si nos estamos volviendo más autosuficientes. Necesitaremos traer nuestros cuadernillos de *Mi camino a la autosuficiencia* a la próxima reunión.

Leer: Escoja una persona para que facilite el tema de *Mi fundamento* la próxima semana.

Invite a alguien a ofrecer la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a srsfeedback@ldschurch.org.

Nota para el facilitador:

Para la siguiente reunión, traiga cinco copias extras de Mi camino a la autosuficiencia.

Recursos

VENDIÓ, ¡PERO LE FALTÓ APROVECHAR MÁS VENTAS!

Elijan roles y representen lo siguiente.

MARÍA: *Hola, Silvia. ¿Cómo estás?*

SILVIA: *Bien, gracias. ¿Tienes una ayudante?*

MARÍA: *Es mi sobrina, Sofía.*

SILVIA: *¡Qué buena niña! Mi hermano ya encontró trabajo. Todavía está con nosotros, pero ahora podrá ayudar con los gastos de la comida.*

MARÍA: *¿Cuándo comenzó a trabajar?*

SILVIA: *Apenas hoy.*

MARÍA: *¡Qué alivio para él… y para ti! Pues, ¿qué te trae por aquí?*

SILVIA: *Necesito más huevos. A todos les encantaron y nos ahorraron mucho dinero. Voy a llevar ocho huevos y dos recipientes de leche.*

MARÍA: *Qué bien. Gracias por comprar mis productos, Silvia. ¡Que pases un lindo día!*

SOFÍA: *Se fue bastante cargada de cosas. ¿Por qué no le pediste que me dejara ayudarle con los huevos y la leche?*

MARÍA: *Ay, Sofía. Tienes razón. Se me olvidó. Tuve la oportunidad de venderle el servicio de entrega. Pude haber hecho 10 más en esa venta.*

Volver a la página 168

EL AUMENTO EN LAS VENTAS

Elijan roles y representen lo siguiente.

SILVIA: *¡Vengo por más huevos! Esta vez necesito 10 porque no voy a poder regresar por unos días.*

MARÍA: *Qué bueno. He estado pensando en ti. Tenemos más o menos la misma cantidad de bocas que alimentar y nosotros consumimos por lo menos 12 huevos. Son muy saludables.*

SILVIA: *El problema es cómo llevarlos a casa. La última vez rompí dos.*

MARÍA: *Estaba pensando en eso. Puedo mandar a Sofía para que te ayude a llevar los huevos. Cobramos solamente 10 por la entrega. Cuesta un poquito más, pero te ahorrará la molestia de llevarlos. Además, si algún huevo se rompe cuando Sofía los esté llevando, los reemplazamos gratis.*

SILVIA: *Pues… me ayudaría. Está bien, hagamos eso. Gracias.*

MARÍA: *Muy bien. Sofía, gracias por ayudar a Silvia. ¡Regresa enseguida!*

Volver a la página 168

ROTAR EL INVENTARIO DE MANERA RÁPIDA

Elijan roles y representen lo siguiente.

MARÍA: *Hola, Naomi. ¿En qué te puedo ayudar hoy?*

NAOMI: *Necesito leche.*

MARÍA: *Qué bueno. Tenemos bastante.*

NAOMI: *María, esta leche huele mal. ¿Cuándo la compraste?*

MARÍA: *¡Oh, no! Lo siento. No estoy segura. Compré bastante para que no se me acabara.*

NAOMI: *Es importante tener suficiente para los clientes, pero también necesitas rotar el inventario de manera rápida.*

MARÍA: *¿Rotar el inventario? ¿Qué es eso?*

NAOMI: *Rotar el inventario es vender todo lo que le compraste al proveedor.*

MARÍA: *Trato de rotar mi inventario. Sin embargo, algunas veces me lleva más tiempo y tengo que tirar la leche que se echa a perder.*

NAOMI: *Por eso debes rotar el inventario de manera rápida. Tirar la leche porque no la vendiste a tiempo es tirar el dinero a la basura. Pero esa no es la única razón por la que necesitas rotar el inventario de manera rápida.*

MARÍA: *¿De verdad?*

NAOMI: *María, ¿de dónde proviene el dinero con que le pagas al proveedor de leche?*

MARÍA: *Ahorro dinero de cada venta de leche. Cuando tengo suficiente, compro más leche.*

NAOMI: *María, cuanto más tiempo te lleve rotar el inventario, más tiempo tendrás que esperar para comprar más leche.*

Recuerda que sólo obtienes ganancias por vender. Por eso, cuanto más rápido rotes tu inventario, más dinero ganarás.

¿Cómo sería si pudieras vender toda la leche en tres días? ¿O en dos días? ¿O incluso en el mismo día?

MARÍA: *No se echaría a perder la leche y podría comprarle más al proveedor más pronto. Además, tendría más leche para mis clientes y ganaría más dinero. ¡Voy a comenzar a rotar mi inventario de manera más rápida!*

Volver a la página 172

NOTAS



12

¿Qué haré para continuar mejorando mi negocio?

Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio

PARA LOS FACILITADORES

El día de la reunión:

¡NUEVO!

- El día de hoy el grupo dedicará 20 minutos adicionales en la sección Comprométase. Sírvase leer la actividad final de *Mi fundamento* y esté preparado para responder preguntas.
- Envíe un mensaje de texto o llame a los miembros del grupo. Invítelos a llegar 10 minutos antes para dar un informe de sus compromisos.
- Prepare los materiales para la reunión.

30 minutos antes de la reunión:

- Coloque sillas alrededor de una mesa de modo que todos estén cerca.
- Dibuje esta tabla de compromisos en la pizarra con los nombres de los integrantes del grupo (vea el ejemplo debajo).

Nombre del miembro del grupo	Traté dos maneras de aumentar las ventas con al menos 10 clientes (escriba la cantidad)	Traté al menos dos maneras de bajar los costos (escriba la cantidad)	Logré mi objetivo semanal para el negocio (Sí/No)	Practiqué el principio de Mi fundamento y lo enseñé a mi familia (Sí/No)	Aumenté mis ahorros (Sí/No)	Informé a mi compañero de acción (Sí/No)
Gloria	15	5	Sí	Sí	Sí	Sí

10 minutos antes de la reunión:

- Salude a los miembros del grupo amigablemente a medida que lleguen.

¡NUEVO!

- Al entrar al salón, pídales que completen la tabla de compromisos que se encuentra en la pizarra. Además, recuérdeles que se dirijan a la página 197 y actualicen su progreso para obtener la certificación. Pregunte quién terminó los requisitos para recibir el certificado. Firme una copia de la carta de finalización en la página 198 para cada persona que haya cumplido con los requisitos. Después de la reunión, informe al comité de autosuficiencia de estaca sobre las personas que cumplieron con los requisitos.
- Asigne a alguien para tomar el tiempo.

Al comenzar:

- Invite a los participantes a apagar sus teléfonos y otros dispositivos.
- Ofrezcan una oración para comenzar (y un himno, si así lo desean).
- Fije 20 minutos en el cronómetro para *Mi fundamento.*
- Complete el principio 12 en *Mi fundamento*. Después, regrese a este manual y continúe leyendo la siguiente página.



¿CUMPLÍ CON MIS COMPROMISOS?

Tiempo: Fije 30 minutos en el cronómetro para la sección Informe.

Leer: Demos un informe de nuestros compromisos. Sírvanse ponerse de pie aquellos que cumplieron con todos sus compromisos. (Demos un aplauso a aquellos que cumplieron con todos sus compromisos).

Ahora, pongámonos todos de pie. Repitamos juntos nuestro lema:

> **"Y es mi propósito abastecer a mis santos, porque todas las cosas son mías".**
>
> *Doctrina y Convenios 104:15*
>
> **Con fe en el Señor, nos esforzamos juntos para llegar a ser autosuficientes.**

Leer: Tomemos asiento.

Analizar: ¿Qué aprendió al tratar de aumentar las ventas?

¿Qué aprendió al tratar de reducir los costos?

¿Qué aprendió al trabajar en su meta semanal para el negocio?



En su cuaderno de negocios, escriba lo que ha aprendido por mantener sus compromisos.



¿CÓMO SE RELACIONAN TODOS LOS CONCEPTOS?

Tiempo: Fije 60 minutos en el cronómetro para la sección Aprenda.

Ver: "¡Podemos hacerlo!" (¿No tiene el video? Lea la página 192).

Practicar: El negocio de María está mejor ahora de lo que estaba hace 12 semanas. ¿De qué manera está mejor su propio negocio de lo que estaba hace 12 semanas? Converse con uno de los miembros del grupo. Saque su mapa para el éxito de mi negocio. Pregunte: "¿De qué forma ______ (algo del mapa) ha mejorado su negocio?"

Por ejemplo: "¿De qué forma el utilizar múltiples proveedores ha mejorado su negocio?"

Tomen turnos para hacerse preguntas uno al otro durante dos minutos.

Leer: ¡Podemos hacerlo! Hemos tenido éxitos. ¡Hemos iniciado nuestros negocios y los hemos hecho crecer! Debemos continuar mejorándolos y aumentando nuestras ganancias.

Leer: **PREGUNTA DE LA SEMANA: ¿Cómo aumentaré mis ganancias? ¿Qué haré para continuar aprendiendo y mejorando?**

ACCIÓN DE LA SEMANA: Estableceré metas para mi negocio. Prepararé una presentación en cuanto a mi negocio.

¿CÓMO LOGRARÉ LAS METAS DE MI NEGOCIO?

Analizar: Lea la cita a la derecha. ¿Qué metas "estimulan su imaginación y llevan el entusiasmo a su corazón"?

Practicar: Escriba tres metas que tiene para su negocio. Tome dos minutos.

____

____

____

Forme un grupo con una o dos personas más. Mire las dos metas a continuación.

Quiero mejorar la administración de mi dinero porque a menudo no tengo suficiente para pagar todos mis gastos a menos que pida prestado a mi familia, lo cual en ocasiones es difícil porque a veces ellos tampoco tienen suficiente dinero.	El próximo mes duplicaré mis ganancias.

Responda a las siguientes preguntas. Analice por qué escogió responder de esa manera a cada respuesta.

1. ¿Qué meta es más motivadora?
2. ¿Qué meta es más fácil de recordar?
3. ¿Qué meta es más fácil de medir (saber cuándo se a logrado la meta)?

Leer: Los dueños de negocios exitosos establecen metas motivadoras, fáciles de recordar y fáciles de medir.

Practicar: Por cuenta propia, vuelva a escribir las tres metas para su negocio. Tome dos minutos para hacer que sus metas sean motivadoras, fáciles de recordar y fáciles de medir.

____

____

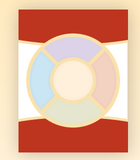
____

Póngase todos de pie y cierren sus manuales. Diríjanse a la persona a su lado y exprésenle a esa persona su meta más motivadora. Pasen rápidamente a la siguiente persona hasta que hayan compartido su meta con todo el grupo.

Regresen a sus lugares. Compartan algunas de las metas de otros miembros del grupo (no comparta la suya).

"Determinen dónde se hallan y qué precisan hacer. … Cultiven metas inspiradoras, nobles y rectas que estimulen su imaginación y lleven el entusiasmo a su corazón. Después, manténganlas a la vista; trabajen constantemente hasta conseguirlas".

JOSEPH B. WIRTHLIN, "Las lecciones aprendidas de la vida", *Ensign* o *Liahona*, mayo de 2007, pág. 46



Los dueños de negocios exitosos establecen metas que motivan y que se pueden medir.

Analizar: ¿Son sus metas motivadoras, fáciles de recordar y fáciles de medir?

Leer: Las metas no surgen de la nada porque simplemente queremos que sucedan. Tenemos que trabajar mucho para lograr nuestras metas. Lea la cita del presidente Monson a la derecha.

Practicar: Escriba otra vez sus tres metas debajo. Escriba lo que planea hacer para lograr sus metas (se provee un ejemplo).

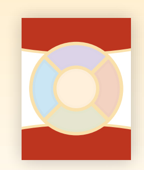
"Escriban sus metas y lo que planean hacer para lograrlas. Aspiren a mucho porque tienen la capacidad de recibir bendiciones eternas".

THOMAS S. MONSON, "Su jornada celestial", *Liahona*, julio de 1999, pág. 115

META	LO QUE HARÉ PARA LOGRAR MI META
El próximo mes duplicaré mis ganancias abriendo un puesto en una calle transitada.	Pondré a mi hijo para que atienda mi negocio mientras busco un buen lugar para mi nuevo puesto. Ofreceré muestras para que la gente quiera comprar mis productos.

Leer: Probablemente enfrentaremos dificultades y decepciones a medida que trabajemos en nuestras metas. Los dueños de negocios exitosos nunca se dan por vencidos y planean la manera de superar las dificultades. Lea el siguientes relato.

Daniel sabía que la mayor parte de su familia criticaría las metas de su negocio y dirían que no podría lograrlas. Pero sabía que su tío lo apoyaría. Planeó consultarle a su tío para pedirle consejo y aliento. Planeó orar para pedir fortaleza, bondad y paciencia. Planeó permanecer alegre pero decidido cuando se le criticara.



Los dueños de negocios exitosos nunca se dan por vencidos.

Escriba: Comparta ideas en cuanto a las maneras de superar las dificultades para lograr sus metas. Recuerde que el Señor puede ayudarle y que otras personas también pueden ayudar. Escriba sus ideas abajo.

____

____

¿CÓMO ME PREPARO PARA GRADUARME?

Leer: Como parte de la graduación, cada miembro del grupo se pondrá de pie y describirá su negocio a otros propietarios de negocios, familiares y amigos. A medida que vean el siguiente video, sigan las instrucciones que se proporcionan a continuación.

Ver: "Mi negocio en cinco minutos" (¿No tiene el video? El facilitador puede leer la página 193 mientas que los demás siguen las instrucciones debajo).

MI NEGOCIO EN CINCO MINUTOS: INSTRUCCIONES	
Parte 1:	**En menos de un minuto,** describa su negocio.
Parte 2:	**En menos de un minuto,** describa en qué forma el contestar una de las preguntas siguientes mejoró su negocio de forma significativa: 1. ¿Qué es lo que la gente quiere comprar? 2. ¿Cómo vendo mi producto? 3. ¿Cómo puedo controlar los gastos? 4. ¿Cómo puedo aumentar las ganancias? 5. ¿Cómo manejo mi negocio?
Parte 3:	**En menos de un minuto,** describa la forma en que ha aumentado los ahorros y llevado registros financieros. • ¿Durante cuántas semanas ha agregado a sus ahorros? ___ • ¿Durante cuántas semanas ha llevado registros financieros del negocio? ___ • ¿Durante cuántas semanas ha llevado registros financieros personales? ___
Parte 4:	**En menos de un minuto,** describa algo que hará para continuar mejorando su negocio.
Parte 5:	**En menos de un minuto,** describa una meta que ha establecido y la forma en que planea lograrla.

Practicar: Durante la semana, piense en lo que desearía compartir. Escriba sus ideas en su cuaderno de negocios. Practique su presentación con su familia o sus amigos. Venga preparado para compartir la presentación de su negocio. (Si lo desea, puede utilizar notas, gráficas u otras ayudas visuales.)

¿QUÉ HARÉ DESPUÉS DE LA GRADUACIÓN?

Los dueños de negocios exitosos aprenden continuamente.

Leer: Los dueños de negocios exitosos procuran aprender continuamente. Podemos aprender de libros, otros dueños de negocios, clases y entre nosotros mismos.

Por ejemplo, puede considerar registrar legalmente su negocio. Hablar de esto con los miembros de su grupo o miembros de un consejo de negocios puede ayudarle a saber cuándo y cómo hacerlo.

Analizar: ¿Le gustaría seguir reuniéndose como grupo? ¿Le gustaría reunirse con otros grupos de la estaca?

Leer: Si optamos por continuar reuniéndonos, podríamos crear nuestra propia agenda o seguir una agenda como ésta:

Ejemplo de agenda

Mi fundamento

Repasar principios y temas.

Informe

Informar en cuanto al progreso de nuestro negocio y los problemas que se presentan.

Aprender

Escuchar presentaciones de negocios, prestamistas y organizaciones gubernamentales locales.

Mirar videos o leer en cuanto a temas de negocios.

Meditar

Reflexionar en cuanto a lo que se está aprendiendo.

Comprométase

Establecer metas y hacer compromisos.

¿ME ESTOY VOLVIENDO MÁS AUTOSUFICIENTE?

Leer: Nuestra meta es la autosuficiencia, tanto la temporal como la espiritual. Lograr el éxito de nuestro negocio es sólo una parte de esa meta.

Analizar: ¿Qué cambios ha visto en su vida a medida que practica y enseña los principios de *Mi fundamento*?

Practicar: Abra su cuadernillo *Mi camino a la autosuficiencia* en donde se encuentra la Evaluación de autosuficiencia en blanco (en la parte de atrás). Complete los pasos.



Una vez que haya terminado, tome tres minutos para meditar lo siguiente:

¿Es ahora más consciente de sus gastos? ¿Puede actualmente responder “frecuentemente” o “siempre” a más de estas preguntas? ¿Se siente más seguro con la cantidad que ha establecido como su ingreso para ser autosuficiente? ¿Está más cerca de obtener un ingreso que le permita ser autosuficiente? ¿Qué puede hacer para mejorar?



MEDITAR

¿QUÉ PUEDO HACER PARA MEJORAR?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro para la sección Meditar.

Practicar: Lea el pasaje de las Escrituras que figura a la derecha o piense en algún otro pasaje. Medite en silencio acerca de lo que está aprendiendo. Escriba las impresiones que reciba debajo o en su cuaderno de negocios.

____

____

____

____

____

____

¿Qué idea le ayudará más a su negocio esta semana? Convierta esta idea en su meta semanal para el negocio.

Agregue su meta semanal para el negocio a sus compromisos en la siguiente página.

Analizar: ¿Quiere alguno de ustedes compartir su meta semanal para el negocio o algún otro comentario?

"De cierto digo que los hombres deben estar anhelosamente consagrados a una causa buena, y hacer muchas cosas de su propia voluntad y efectuar mucha justicia".

DOCTRINA Y CONVENIOS 58:27



¿CÓMO LOGRARÉ UN PROGRESO DIARIO?

Tiempo: Fije 10 minutos en el cronómetro sólo para esta página.

Lea en voz alta cada uno de los compromisos a su compañero de acción. ¡Haga la promesa de cumplir con sus compromisos! Firme abajo.

MIS COMPROMISOS

Prepararé una presentación en cuanto a mi negocio.

Estableceré metas para mi negocio.

Lograré mi objetivo semanal para el negocio: ______________________________

____

Practicaré el principio de hoy de *Mi fundamento* y lo enseñaré a mi familia.

Aumentaré mis ahorros, aunque sea unas cuantas monedas.

____

Mi firma

¿CÓMO PUEDO CONTINUAR SIENDO AUTOSUFICIENTE?

Tiempo: Fije 20 minutos en el cronómetro para esta página.

Leer: Vaya a la página 28 del manual *Mi fundamento* para hacer la actividad final y planear un proyecto de servicio como grupo. Al terminar, regrese aquí.

Leer: ¡Felicitaciones! El Señor le ha bendecido con nuevo conocimiento y nuevas habilidades, y ha logrado mucho. ¡Siga adelante!

Para mantener el impulso en su negocio, usted podría:

- Servir como voluntario en un Centro de Autosuficiencia cercano. (Uno de los propósitos de llegar a ser autosuficiente es el de poder ayudar a otras personas. Servir a los demás es una gran bendición).
- Continuar reuniéndose con su grupo. Seguir apoyándose y animándose el uno al otro.
- Continuar asistiendo a devocionales sobre la autosuficiencia.
- Mantenerse en contacto con su compañero de acción. Apoyarse y animarse el uno al otro.

Seguiré progresando haciendo compromisos y cumpliéndolos.

____

Mi firma

Leer: Ahora ofreceremos la última oración.

Agradecemos los comentarios

Sírvase enviar sus ideas, comentarios, sugerencias y experiencias a srsfeedback@ldschurch.org.

Nota para el facilitador:

Recuerde informar el progreso del grupo en srs.lds.org/report a fin de que los miembros reciban sus certificados.

Recursos

¡PODEMOS HACERLO!

Elijan roles y representen lo siguiente.

MARÍA: *¡Esto realmente funciona! Finalmente lo veo.*

DIEGO, EL ESPOSO DE MARÍA: *¿De qué estás hablando? ¿Qué es lo que funciona?*

MARÍA: *Lo que aprendemos, todo está relacionado. Hace doce semanas, cuando empezamos a asistir al grupo de autosuficiencia, no tenía idea de cuánto mejoraría nuestro negocio. Los compromisos que hemos cumplido y los conceptos que hemos aprendido en nuestros grupos de autosuficiencia, ¡todo tiene sentido!*

DIEGO: *Sí, a mí me ha pasado lo mismo con el grupo de autosuficiencia para la búsqueda de empleo. Ahora tengo un buen trabajo en el hospital. Con los ingresos de mi trabajo y tu negocio de venta de huevos, finalmente podremos proveer para nuestra familia. Todo realmente encaja.*

MARÍA: *Diego, no es sólo mi negocio. Es nuestro negocio. Gracias por trabajar tan arduamente en tu trabajo y por también ayudarme con nuestro negocio de venta de huevos.*

DIEGO: *También es el negocio del Señor. Le hemos consagrado nuestros esfuerzos a Él, hemos ejercido fe en el Salvador y hemos orado respecto a nuestro negocio.*

MARÍA: *Necesitábamos analizar a fondo nuestro negocio de venta de huevos. Conversamos con los clientes y con otros propietarios de negocios para averiguar lo que la gente quería. ¿Recuerdas? Nos dimos cuenta de que debíamos vender leche además de los huevos.*

DIEGO: *Sí, también analizamos como abastecernos de los huevos y la leche. Decidimos que no era buena idea tener una cabra propia para que diera leche. Es mejor comprarle la leche fresca a Pedro, quien ya tiene varias cabras.*

MARÍA: *Después, aprendimos la forma de ganar dinero diariamente. He llevado un control de todos nuestros gastos y de lo que la gente nos paga. Ganamos más cuando empezamos las entregas a domicilio.*

DIEGO: *También he llevado un control de nuestros gastos y de los ingresos para nuestra familia. Ahora podemos comprar los útiles escolares de los niños.*

MARÍA: *Naomi nos ayudó a encontrar una manera de aumentar las ventas. Comenzamos a hacerles preguntas a nuestros clientes, los escuchamos y les dimos sugerencias. Motivamos a los clientes a comprar más huevos y a comprar leche. Fue una buena idea mandar a Sofía para hacer las entregas a domicilio. Llegamos a conocer mejor a nuestros clientes y nos hicimos amigos de ellos.*

DIEGO: *Después, con todos los nuevos clientes, necesitábamos más huevos cada día y entonces averiguamos la forma de pedir dinero prestado para comprar más gallinas. Me alegro que decidimos no tomar ese primer préstamo. No hubiéramos podido hacer los pagos. Solamente necesitábamos un préstamo pequeño para comprar algunas gallinas más.*

MARÍA: *¿Ves a lo que me refiero? Todo encaja. Ahora, tenemos que seguir buscando la manera de reducir los costos y de aumentar las ventas.*

DIEGO: *Es verdad. ¡Podemos hacerlo!*

Volver a la página 184

MI NEGOCIO EN CINCO MINUTOS

El facilitador debe leer lo siguiente mientras que los demás miembros del grupo hacen seguimiento en la página 187.

MARÍA: *Me siento un poco nerviosa con la presentación, pero los he llegado a conocer a todos muy bien. Sé que estaré bien. Parte 1: Tengo que describir mi negocio. Mi negocio es vender huevos y leche. Empecé solamente con los huevos hace unos meses. Agregué la leche después de averiguar lo que mis clientes querían. Ahora también ofrezco servicio de entrega a domicilio. Mi negocio ha mejorado desde que comencé a venir a este grupo de autosuficiencia.*

MARÍA: *La parte 2 tiene que ver con las preguntas de la semana. Todas las preguntas me han ayudado. Sin embargo, si tengo que escoger una de ellas, la pregunta que más me ayudó a mejorar mi negocio es la que tiene que ver con separar las finanzas del negocio de las personales. Antes de eso, el dinero que entraba al negocio se combinaba con el dinero personal y se gastaba. Eso no era bueno. Pero ahora los mantengo separados.*

MARÍA: *Parte 3: Registros financieros y ahorros. En las 12 semanas, pude ahorrar dinero en 9 de ellas. Llevé registros financieros de mi negocio durante las últimas 8 semanas seguidas. También llevé registros financieros personales. Tengo planeado seguir llevando registros. Me gusta mucho saber cuánto gano y cuánto gasto. También me siento feliz de tener ahorros. Nunca antes los había tenido. Me brinda tranquilidad saber que cuento con ellos.*

MARÍA: *Bien, ahora la parte 4: Seguir mejorando mi negocio. He aprendido muchísimo en las últimas 12 semanas. Quiero seguir aprendiendo. Me voy a unir al grupo de propietarios de negocios de nuestra estaca.*

MARÍA: *La última parte. La parte 5 es una meta para el negocio. En un año, quiero que mi negocio tenga suficiente flujo de efectivo para alquilar un local en la parte más ocupada del mercado. Eso ayudará a que mi negocio crezca aún más.*

Gracias a todos. ¡Realmente me han ayudado a mejorar mi negocio!

Volver a la página 187

NOTAS

NOTAS

NOTAS

¿ESTOY PROGRESANDO HACIA MI CERTIFICADO?

Cada semana, evalúe qué tan bien está progresando hacia su certificado de emprendimiento empresarial. Marque cada casilla cuando asista a las reuniones del grupo y mantenga los compromisos.

REQUISITOS PARA EL CERTIFICADO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL					
SEMANA	**Asistió a 10 reuniones de grupo**	**Mantuvo registros financieros personales y de su negocio durante 8 semanas**	**Agregó dinero a sus ahorros durante al menos 10 semanas**	**Logró su objetivo semanal para el negocio por al menos 10 semanas**	**Realizó una presentación de su negocio**
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Total					

CARTA DE FINALIZACIÓN DEL CURSO

A quien corresponda:

________________________________ , ha participado en un grupo de autosuficiencia llamado "Cómo iniciar y hacer crecer mi negocio" facilitado por La Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días y ha cumplido con los requisitos necesarios para su finalización de la siguiente manera:

Asistió a por lo menos 10 reuniones	________ de 12
Mantuvo registros financieros personales y de su negocio durante 8 semanas	________ de 8
Aumentó sus ahorros durante al menos 10 semanas	________ de 12
Logró su objetivo semanal para el negocio durante al menos 10 semanas	________ de 12
Realizó una presentación de su negocio al grupo (marque una)	Sí o no

____________________	____________________	____________
Nombre del facilitador	*Firma del facilitador*	*Fecha*

He practicado y desarrollado un fundamento de principios, habilidades y hábitos de autosuficiencia. Continuaré utilizándolos a lo largo de mi vida.

____________________	____________________	____________
Nombre del miembro del grupo	*Firma del miembro del grupo*	*Fecha*

Un certificado del LDS Business College será emitido en una fecha posterior por el comité de autosuficiencia de estaca o distrito.

MAPA PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Principios del éxito empresarial

CLIENTES

¿Qué es lo que la gente quiere comprar?

- Determine por qué la gente le compra a usted
- Averigüe qué es lo que los clientes valoran
- Aprenda de los clientes diariamente

COSTOS

¿Cómo controlo los costos?

- Disminuya los costos
- Utilice varios proveedores
- Sólo agregue costos fijos cuando estos aumentarán las ganancias
- Realice inversiones apropiadas
- Utilice las "Cuatro correctas" para solicitar préstamos sabiamente

EL ÉXITO EMPRESARIAL

¿Cómo manejo mi negocio?

- Separe los registros del negocio de los personales
- Mantenga registros financieros diariamente
- Pague el diezmo primero
- Ahorre semanalmente
- Mejore algún aspecto todos los días
- Aprenda continuamente
- Viva los principios de *Mi fundamento*
- Establezca metas motivadoras y mensurables
- Comience con algo pequeño, piense en grande
- ¡Nunca se de por vencido!

VENTAS

¿Cómo vendo mi producto?

- Siempre ofrezca a los clientes opciones de mayor valor
- Rote el inventario con frecuencia
- Pregunte, escuche, sugiera
- Facilite la compra de sus productos
- Cierre la venta

GANANCIA

¿Cómo puedo aumentar las ganancias?

- Mantenga registros financieros diariamente
- Páguese un salario
- Procure obtener ganancias diariamente
- Compre a bajo costo, venda a un precio más alto
- No le robe a su negocio
- Utilice bienes productivos



SPANISH
4 02123 76002 9
12376 002